

infoopen

IX. évf., 2001. május

<http://www.infopen.hu>

E-BUSINESS MAGAZIN

A magyar internetes gazdaság

E-üzlet a nagy szervezetekben


Lotus Magyarország

A Matávcom
minőségügyi rendszere

Ügyfélszolgálati
Lotus-alkalmazás

Csoportmunka-
támogatástól
az iratkezelésig

UNISYS
melléklet



Informatikai nagypolitika

ROGÁN ANTAL,
a parlament informatikai bizottságának elnöke

AKIK

együttműködtek velünk,

tudják,...



VELÜNK

EGYÜTT

MŰKÖDIK.

ICON SZÁMÍTÁSTECHNIKAI KFT. · 1134 Budapest, Tüzér u. 39-41.
Tel.: 452-1250 · Fax: 452-1251 · www.icon.hu · pr@icon.hu

Rekord CeBit 2001-ben

A tavalyi világkiállítás várakozások alatti eseményorozata után ebben az évben megújult érdeklődés és kíváncsiság fogadta a hannoveri hagyományos informatikai seregszemlét. A CeBit 2001 március 22. és 28. között várta a látogatókat, s a kiállítók meg a látogatók számában rekordot döntött. A zárónapi sajtótájékoztató szerint 8106 kiállító jött el nagyjából hatvan országból; egyre több például a távol-keleti kiállítók száma. Ebben a térségben regionális CeBit kiállítást is tartanak majd.

A szakembereknek azonban, úgy tűnik, a hannoveri CeBit a CeBit, hiszen a látogatók száma is túltett a várakozáson és a korábbi csúcson: több mint nyolcszázharmincezen látogattak ki a



vásárba, s olykor nem kis tumultust okoztak a kiállítóhelyek környékén. Talán ezért is terveznek a szervezők jövőre egy nappal hosszabb nyitva tartást.

Az említett szép számú kiállító között ott voltak a távközlés, az informatika nagyjai és a kisebb cégek is. Az átlagos látogató, korlátos áttekinthetőségű lévén, nagyra becsülhette a tematikus rendezésre való törekvést. Külön helyen találkozhattunk a nagy hálózatos infrastruktúrában érdekelt cégekkel, például a hazánkban sem ismeretlen Allied Telesynnel, a Ciscóval, a Novell-lel, és a részben a hálózatos infrastruktúrához is kapcsolódó mobil telekommunikáció piacának meghatározó szereplőivel, például a Nokია-val, az Ericssonnal és a Siemensszel. A két csoport között több más pavilonban tehetünk látogatást, s megtekinthetjük a

nyomatokat, kelleket kiállítókat (a HP-t, a Minoltát, a Ricoh-t és másokat).

A kisebb segédletek, valamint a PC-hez vagy mobil eszközökhöz csatlakoztatható eszközök kiállítói szintén külön pavilont kaptak – azt némi túlzással a kutyuk völgyének is vehettük –, s számos távol-keleti kiállító cég itt talált helyet: elhozták a nyáakra szerelt minikamerákat, a mobiltelefonokhoz szállított pót- és segédalkatrészeket. Más mobil eszközökhöz, például a Palmokhoz is megjelentek kiegészítők, s ez is ezeknek az eszközöknek a közkedveltségére vall. A népszerűségben persze a hozzájuk írt alkalmazásoknak is szerepük lehet, és a CeBit nem szűkölködött ilyesfajta – meg más – alkalmazásokban.

Ha már a mobil eszközökhöz készült alkalmazásoknál tartunk, megemlíthetjük a mobil navigáció eszköztárát is; ebből a körből a Map&Guide hozta el azt a legújabb szoftvert: azzal meg egy GPS-vevővel folyamatosan nyomon követhetjük utunkat. Jelen voltak a nagy szoftvercégek is, például az SAP és a Microsoft; a Microsoft termékei körül nem szűnnek a viták, a helyi tévéközvetítések szerint még a CeBit idejére sem. Azonközben, hogy a Microsoft szakadatlanul folytatja a .NET stratégiához igazodó fejlesztést, érezhető volt a Linux előretörése. A nagy disztribúciósállítók (a Caldera, a RedHat, a SuSE) mellett egyre több alkalmazásállító is feltűnik a pingvin körül. Közülük vélhetően a Borlandé az egyik legnagyobb dobás a linuxosított Delphivel: a CeBit fejlesztőeszköz-szenzációi között a végleges Kylix is bemutatkozott. Sok más cég is a CeBitre tartogatta nevezetesebb bejelentéseit; a Novell például itt mutatta be nemzetközi szinten a GroupWise 6-ot. Az időben koncentrált újdonságdömping valós piaci hatása azonban csak ezután, hosszabb időtávlatban derül ki. [SEI]

Szolgáltatásbiztosítás

A BMC Software SER (Southern European Region) Milánóban sajtótájékoztató

tón mutatta be Service Assurance Center (SAC, szolgáltatásbiztosítási központ) nevű projektmodszertanának egy nevezetes példáját, a Nerve Centert. Itt, Milánóban működik a BMC olaszországi leányvállalata, egyszersmind a dél-európai BMC-központ is – ehhez a központhoz tartozik Olaszország, Spanyolország, Portugália, Svájc, Ausztria, valamint Magyarország, Törökország és Lengyelország; ez utóbbi három országban a BMC csak nemrégiben állította fel helyi szervezeteit.



A szolgáltatásbiztosítási központ projektmodszertan – derült ki Jorge Dinarnek, a BMC Software professzionális szolgáltatásokért felelős európai, közkeleti és afrikai területi alelnökének előadásából, majd a vele való beszélgetésből –, arra szolgál, hogy a vállalatok nyomon kövessék, kezeljék és kialakítsák az általuk adott szolgáltatások szintjéről (a felhasználókkal) kötendő megállapodásokat. Abban segít a vállalatoknak, hogy az üzleti folyamatokról kialakult többféle képet (az informatikai munkatársakban, az informatikai vezetőkben, az üzletmenetért felelős irányítókban és végfelhasználókban kialakult képet) összeháktíse, és egységyt teremtsen az üzleti szükségletek és a vállalat információtechnológiai lehetőségei között. Mint Dinarnek kifejezte, sok informatikai részlegnek van már megállapodástervezte informatikai szolgáltatásainak szintjéről, csak hogy azokat a végfelhasználók nemigen

fogadják el, többek között azért, mert ők maguk nem vettek részt ezeknek a megállapodásoknak a kidolgozásában (azok inkább a technológiai komponensekre támaszkodnak, mintsem az üzleti folyamatokra), meg azért sem, mert csak a statisztikák szerint teljesülnek a megállapodásban kitűzött célok, a felhasználók maguk nem tartják elégségesnek a szolgáltatásokat.

A BMC Software professzionális szolgáltatások részlege által kidolgozott SAC termékekből, szakértőkből és folyamatokból tevődik össze, és öt szakaszból áll: a nyomon követésből, a kezelésből, a vezérlésből, az optimalizációból, s végül az előrejelzésből. A SAC rugalmas módszertant ad arra, hogy a cégek különböző ügyfelek igényeinek megfelelően alakítsák projektjeikben a módszertant, a beruházásokat és az időzítést.

A Nerve Centert a BMC referenciahelyként állította fel, hogy a SAC módszertant és a BMC-megoldások bevezetését fontolgató ügyfelek és partnerek könnyebben jussanak dűlőre. Ez az „idegközpont” folyamatosan nyomon követi a BMC vállalati szervezetének teljes informatikai infrastruktúráját; minden kijelző és monitor a BMC informatikai rendszerének más-más alkalmazását. Ez a központ a milánói helyi hálózaton át csatlakozik a cég nagy kiterjedésű hálózatahoz kapcsolódó kiszolgálógépekhez; innen megfigyelhetők például az Exchange kiszolgálók – amint azt *Stefano Cappi*, a BMC szoftverkonzultációs vezetője bemutatta –, a Vantive platformok, különféle Siebel- és Oracle-alkalmazások. A Nerve Centert demonstrációs központként is használható: bemutatható benne, hogyan állítható fel a SAC módszertant és a BMC megoldásainak segítségével egy élő irányító központ.

Azok a felhasználók – s ez ismét Dinarés előadásából derült ki –, akik elszánták magukat a SAC vagy valamilyen e-üzleti infrastruktúra elfogadására és kiépítésére, megszerezhetik a BMC OnSite nevű tanúsítványát. Mint Dinarés kifejtette, ez az OnSite az első olyan tanúsítóprogram, amellyel a vállalatok folyamatosan mérhetik, irányíthatják és optimalizálhatják e-üzleti rendszerük különféle szolgáltatásainak szintjét. Az OnSite

rendszeres ellenőrzésekre és szigorú megbízhatósági tesztekre támaszkodik, valamint a SAC módszertant már említett öt lépésére; a tanúsítás első szakasza, az OnSite a SAC első három lépését foglalja magába, a második szakasz, az OnSite Elite az utolsó kettőt: az éppen adott szolgáltatások optimalizálását, továbbá az új szükségletek és terhelések előrejelzését. Az OnSite dot.com-cégeknek, internet- és alkalmazásszolgáltatóknak lehet hasznos. [SI]

Európai IBM-partnerekről, Linuxról és egyebekről

Az IBM PartnerWorld 2001 konferenciáján *Giuseppe Giuliani*, az európai, közkeleti és afrikai térségben az üzleti partnerekkel foglalkozó IBM-elnök helyettes egy beszélgetésen az IBM szempontjából elsőrendű fontosságúnak nevezte az európai piacot és partnereket. Az itteni piacokon a bevételnek nagyobb hányada (harminchat százaléka) folyik be a partnereken keresztül, mint a világ



más részein; az eladási csatornán beérkező tízmilliárd dollár fele PC-eladásokból származik, a másik fele kiszolgálógépekből és szoftverből. Az IBM-nek nagyjából harmincezer partnere van Európában. Az eladási csatorna összetétele két év alatt erősen megváltozott, ma már nagy szerep jut a rendszerintegrátoroknak, az internet- és alkalmazásszolgáltatóknak is, de az IBM nem fordult el korábbi partnereitől sem, s ez Giuliani megítélése szerint hiba is lett volna

Az IBM nem törekszik sem a maga részéről, sem a partnerek részéről másokat kizáró kapcsolatokra. Az IBM kialakított

ta partnerkapcsolatoknak az az egyik megkülönböztető jellegzetessége, hogy az IBM háromféle partnert különböztet meg: az elsődleges (premier) partnereket, a magasabb fokú vagy élenjáró (advanced) partnereket és a tagokat; a partnereivel való kapcsolatában erősen tekintetbe veszi a gyakorlatot és a hozzáértést, és ezeknek a fokozatoknak megfelelően bocsátja erőforrásait a partnerek rendelkezésére.

Ami a Linuxot illeti, az IBM nem állít elő linuxos fejlesztőeszközöket, hanem a kiszolgálóival, köztes- és más szoftvereivel elősegíti a Linux használatát és terjedését. Az IBM folyamatosan hangsúlyozza a közteszoftvereknek mint integrációs eszközöknek a fontosságát, és a Linux éppen mint integrációs eszköz – szabad forráskódú, alapjaiban cégektől független platform – kívánatos az IBM szemében; ezért is fordult ilyen erőteljesen a Linux felé.

Kapsch: új irány a CeBiten

Az e-üzlet, e-kereskedelem iránynt hang-súlyozó új mottóval („e-globe”), sok alkalmazási területre kiterjedő, mintegy másfél tucatnyi új vagy új változatú termékkel, cebites történetének legnagyobb (több mint nyolcszáz négyzetméteres) standjával és a portfolióit tovább bővítő cégvásárlások hírével várta látogatóit az osztrák Kapsch cég az idei CeBiten. A főleg szoftveres új megoldásokról szóló standbemutatókon az utolsó három napon is több mint hatvan meghívott magyarországi szakember, meglevő és leendő Kapsch-felhasználó vett részt.

A lényeges Kapsch-hírek a következők: a cég az elektronikus üzletvitelben és az e-kereskedelemben látja a jövőt s kiegészítésekkel, megoldásokkal szolgál a távközlési szektor (például a telefonos ügyfélszolgálat), a közüzemek, vállalatok és a forgalomirányítás e-globe-alkalmazásaihoz. Néhány újabb termék: a webforgroups internetes kommunikációs platformmal a világ különböző részein tevékenykedő munkacsoportok az internetes egységes platformokhoz hozzáférve egymás adataihoz is hozzáférhetnek; a NetXtender internet alapú professzionális szolgáltatások segítik a szolgáltató

sokkal folyamatosan bővülő hálózatok világváló együttélést; a 24Power pedig közüzemi szolgáltatóknak kínált e-globe-megoldást. Ez év április elsejével a Kapsch az osztrák Schrack Business Communications cég hetven százaléka (a Schrack két éve vált ki az Ericsson ausztriai leányvállalatából). Ezzel a Kapsch még több lábon állhat (a Nortel Networks alközponti és vállalati portfólió mellett az Ericsson-eszközök is megjelennek kínálatában).

[KA]

OMG információs nap

online 1466 Informatikai vezetők, szoftver-fejlesztők és -felhasználók számára szervezett kiállítással egybekötött konferenciát az Object Management Group március 19-én. A rendezvény megjelölt célja az OMG által képviselt technológiák, potenciális felhasználóknál meglévő alkalmazások hatékony kommunikációjának ismertetése volt. Az OMG egy nemzetközi szervezet, mely információs rendszerek állítoira, szoftver-fejlesztőkre és -felhasználókra támaszkodik. 1989-es megalakulása óta támogatja az objektumszoftverek szabványosítását, és vezető szerepet tölt be az objektumtechnológia fejlesztése és hozzáférhetővé tétele terén.

Kelen András, a Triad Computer elnök-vezérigazgatója az architektúrakomponens-fejlesztésről (ACD) tartott előadást, hangsúlyozva a módszer tervszintű és ködszintű előnyeit. **Martin Raim**, a Borland technikai üzletfejlesztési menedzsere a CORBA és az alkalmazáskiszolgáló vonatkozásában a gyors vállalati integráció lehetőségeit ismertette az e-businessre és az elosztott alkalmazásokra kihelyezve.

Andrew Watson, az OMG alelnöke és műszaki igazgatója első előadásában ismertette az OMG misszióját, a platformspecifikációkat, a fő felhasználókat, a CORBA 3 implementációkat, a valós idejű példákat, az UML-példákat, szolt a Common Warehouse Metamodelról, távközlési és egészségügyből vett minta alkalmazásokról.

Barry O'Reilly, az IONA Technologies munkatársa szolt arról, hogyan segítik elő az üzleti integrációt a CORBA-szab-



ványok és az UML a különböző alkalmazások és platformok összekötésével. **Mikulas Strelecky**, a BEA Systems képviselője alkalmazásfejlesztéseket ismertett többféle programozási nyelvű, összetett és komplex felépítésű modelleken, az új CORBA 3.0 és a BEA Weblogic Enterprise alkalmazásával, a BEA technológiai portfóliójára alapozva.

Miklós Zoltán, a bécsi egyetem doktorandusza előadásában a komponens alapú OpElix információkereskedelmet támogató projektarchitektúrát ismertette. **Dr. Szentiványi Gábor**, a SuSE Linux Magyarország képviselője az OMG-szabványokon alapuló nyílt forráskódú megoldásokat mutatott be.

Mann Zoltán a BME képviselőében szoftverkövető CORBA-alkalmazásokat ismertett elosztott, heterogén környezetben, e-business- és beágyazott rendszerek esetén, megnövelt együttműködési lehetőséggel, különböző köztes rendszerekkel való kiterjesztés lehetőségével.

Tatái Gábor a University College London képviselőjében az UML-ügynök (agent) fogalomkörrel foglalkozott, az új szoftverforradalom relációjában, a jövő nagy számítási paradigmáit, az elektronikus kereskedelem katalizátorait.

A rendezvény szervezője a németországi székhelyű LogOn Technology Transfer vállalat volt, mely az OMG hivatalos európai képviselője, és Európa-szerte elismert az objektumtechnológia témában nyújtott magas szintű szolgáltatásai alapján.

Az objektumtechnológia, az internetes és a szoftverfejlesztési piacokra specializálódott nemzetközi szolgáltatóvállalat által rendezett, legismertebb események közé tartoznak az OMG információs napok, a Linux@Work- és az európai XML-napok.

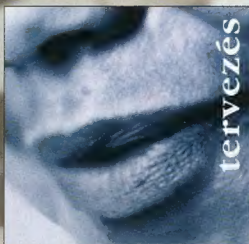
[HL]

Megkezdődött az EHT parlamenti vitája

online 1518 Bár ezt a magyarok többsége csak néhány év múlva fogja fel- és elismerni, 2001. március 27-én, szerda reggel **Stumpf István** kancelláriaminiszter expozéjával az 1998–2002-es parlamenti ciklus legfontosabb – legalábbis eddig legfontosabb – törvényének tárgyalása kezdődött meg az Országgyűlésben. A törvény jelentőségéhez képest meglehetősen parlamenti és újságírói részvétlenség mellett. Amint arra szinte minden megszólaló – bizottsági többségi vagy kisebbségi véleményt előadók, pártok vezérszónokai – kiérték, a tervezet jelentősége abban áll, hogy a távközlési piacon a nyílt verseny megermetésével segíti elő az informatikai társadalom kialakulását és működését alapfeltételként jelentő kommunikációs infrastruktúra gyors fejlődését és a korszerű, mindenki által olcsón igénybe vehető országos elektronikus kommunikációs hálózat létrejöttét. Stumpf István kancelláriaminiszter expozéjában az EHT-t összekapcsolta a digitális aláírást szabályozó törvény tervezetével, hangsúlyozva, hogy mindkét tervezetnek fontos célja az állampolgárok életminőségének javítása és a magyar gazdaság fejlődését szolgáló nyitás. Az életminőség javulása a kormány szerint a telefonszolgáltatásnak a verseny megnyitásával bekövetkező, mindenkit, a vidéki lakosságot is elérő árcsökkenése révén valósul meg. A nemzetgazdaság szempontjából pedig a piacélénkítő hatás a fontos. A távközlésbe Magyarországon az utóbbi évtizedben több mint ezermillió forintot fektettek be, és a törvényt előkészítő hatástanulmányok szerint 2010-re ez az ágazat egymaga adhatja a GDP 6,1 százalékát. Stumpf István szerint a radikális és gyors piacnyitás során esélyegyenlőséget kell teremteni a szolgáltatók számára. A tervezet elfogadásával a parlament a monopóliumok negatív hatását kiküszöbölő aszimmetrikus szabályozást léptet életbe oly módon, hogy a befektetők azért találják majd meg a számításukat. A mérsékelt infrastruktúrátámogató szabályozástól azt várja az előterjesztő, hogy az biztosítsa az infokommunikációs társadalom alapjait, az infrastruktúrának a kiépítését, a szabad információ-

Telelogic Tau

*UML Suite, Logiscope,
SDL Suite, TTCN Suite*



**Forgalmazás
és támogatás:**

inventix

Inventix Kft.

1132 Budapest, Victor Hugo utca 18-22.

Telefon: 349-0143 • Fax: 349-0145 • E-mail: info@inventix.hu

Web: www.inventix.hu • www.telelogic.com

Integrációk

- Követelmény-kezelés
- Change Management
- Tesztelés
- Dokumentum-készítés

Telelogic

1 millió CD

már elkelt!

1 millió forint még Önre vár!

A CD Jogtár
előfizetőjeként
1 millió forintot
nyerhet!

Előfizetés most rendszerbelépési díj nélkül,
ingyenes Online Jogtárral kiegészítve!

Az akció 2001. május 31-ig tart. A részletekről érdeklődjön a kiadónál!

KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft.

1518 Budapest, Pf. 101 • Telefon: 464-5656 • Fax: 464-5657

Internet: www.complex.hu • E-mail: complex@kjk-kerszov.hu

Ünnepeljük együtt az egymilliomodik **Complex** CD Jogtár megjelenését!

KJK KERSZÖV



áramlást, az internet- és hírközlési szolgáltatók sokszínű jelenlétét. Meg kell adni az esélyt a felhasználónak a hozzáférésre, a szolgáltatónak a piachoz jutásra. Rövid időn belül jön létre a szabad verseny, legyen erőegyensúly a hálózattal rendelkező és nem rendelkező vállalatok között. Az előterjesztő szerint a tervezetben megjelenő átlátható, diszkriminációmentes szabályozás a fogyasztót hozza előnyös helyzetbe, nem szolgáltatáellenes, és hatására az árak az elérhető költségszínvonalhoz közelítenek majd.

A kancelláriaminiszter nagy vonalakban ismertette az EHT tervezetét, sora véve, hogy mely részek miatt és hogyan szolgálják a megfogalmazott célokat. Külön kiemelte az adatvédelmi szabályozást, a személyes adatokkal való rendelkezést az egyik és a notórius nemfizetők adatait tartalmazó közös adatbázis összeállításának megengedését, ami az operátorokat védi. Stumpf István prognózist is adott, már jövő év januárjától jelentős árcsökkenés várható az országos és nemzetközi internetben telefonálásban és az internetezésben. A helyi szolgáltatásban viszont kialakulhatnak átmeneti anomáliák, lehetnek olyanok, akik nem eléggé felkészülten vágnak bele a szolgáltatásba, ez ellen a hatóságnak kell védenie a fogyasztókat. A pozitív hatások akkor tudnak kibontakozni, ha kemény versenyben kiegyensúlyozott piac alakul ki. A verseny elve sérti a már bent lévő vállalatok érdekeit, ők tiltakozni fognak, az új belépők pedig teljes szabadságot kívánnának. E két ellentét között szükséges kompromisszumra kell törekedni, és ez a tervezet ilyen. Vezérlőve a fogyasztói érdek és a gazdaság fejlődése. Ha minden érdeksoporthal kivétel nélkül benne, akkor jó, kiegyensúlyozott szabályozás jön létre. A továbbiakban a bizottságokban kialakult többségi vélemények ismertetői ezt az ex-ante pozíciót cizellálták, néha egy-egy újabb szempontot is bevonva a tervezet előnyeinek ecsetelésébe.

[VAMA]

Felavarták az NIIF hálózati és szuperszámítógép-központját

online 1465 2001. március 21-én az NIIF (Nemzeti Információs Infrastruktúra Fejlesztési Iroda) székhelyén fel-



avatták azt a Sun Enterprise 10000 alapú hálózati és szuperszámítógép-központot, amely a korábbiaknál közel százötvenszer nagyobb adatátviteli sebességű kapcsolatot biztosító hálózat centrumában, az ország harmincöt nagy egyetemi, kutatói, közgyűjteményi regionális központjának adatszeréjéről gondoskodik. Az ünnepélyes átadáson Nagy Miklós, a NIIF-iroda igazgatójának megnyitóját követően Pokorni Zoltán, a NIIF-programot felügyelő oktatási tárca vezetője, Kroó Norbert, az MTA főtitkára mondott köszöntőt, és Stumpf István kancelláriaminiszter is részt vett az átadást követő sajtótájékoztatón. A rendkívül kedvező feltételekkel lebonyolított beruházás (a Sun-rendszer ára kilencvenhárom százalékos kedvezményrel száznegyvenmillió forintba került, a Cisco hálózati eszközök összesen kilencvenmillió forint értékben lettek a hálózathoz építve) kivitelezésben részt vevő cégek (Sun Microsystems, Cisco, Matáv, Vivendi-V-Com) képviselői foglalták össze, hogy mit tettek a projekt megvalósításáért.

A csomópontokhoz mintegy négyszáz felsőoktatási, kutatói, közgyűjteményi intézmény kapcsolódik, szolgáltatásait közel négyszázezeren (a hazai internet-zótársadalom fele) használják. Az új rendszeren a felhasználók mintegy harmincöt, tipikusan szuperszámítógépen megvalósítható nagy feladatot fognak megoldani.

A központba telepített Sun szuperszámítógép régiók egyik legnagyobb erőforrásokat tartalmazó konfigurációja, amely kiépítése alapján (kilencvenhat

UltraSPARC processzort tartalmazó, harminckét gigabájt memóriájú Sun Ultra Enterprise 10000-es szerver) felkerült a világ ötszáz legnagyobb teljesítményű szuperszámítógépét tartalmazó listára is.

További jellemzők: 3,5 gigabit/másodperces átviteli összkapacitás (ami megfelel két darab analóg CD-lemez tartalmának másodperc alatti átvitelére); a hálózati egyedi kapcsolati havonta legfeljebb negyvennégy percre eshetnek ki; az egyes kiemelt hálózati végpontok jelenleg százötvenöt megabit/másodperc sebességűek; a nagy rendszeren futó alkalmazói projektek között találhatók digitális könyvtári rendszerek, névtár, elektronikus aláírás, hálózati cache rendszer, hálózati információk indexelése, IP-telefon, videokonferencia vagy például az elosztott szuper-számítógépes alkalmazások.

[KA]

Synergon-napok 2001

online 1585 Április 10–11. a Synergon-rendezvénysorozat napjainak dátuma. A Miniszterelnöki Hivatalt vezető miniszter, dr. Stumpf István nyitotta meg a nyolcadik alkalommal megtartott szakmai rendezvényt. Beszédében a Széchenyi-terv informatikai jelentőségét és a magyar vállalatok regionális szerepét méltatta.

A Synergon-napok szakmai előadásai az idén a hatékonyság informatikai vonatkozásaihoz kötődnek, a Synergon kínálta átfogó üzleti megoldásokat ismeretik. A résztvevők technikai bemutatókon is részt vehetnek, ahol közelről

Stratégiai rendszerekhez stratégiai szolgáltatások



A Sun Microsystems konzultációs üzletágának – hivatalos terminológiával élve a Sun Professional Services részlegnek – kulcsszerepe van abban, hogy a Sun az utóbbi években óriási sebességgel épít eszközzállítóból a nagyvállalatok stratégiai IT-partnerévé. Singer Péter, az üzletág magyarországi vezetője segítségével pillantunk be a legérdekesebb projektekre.

Mely szakmai területekre fókuszálnak jelenleg Magyarországon?

S. P.: A technológiai területek közül az adatbiztonságot, a katasztrófatűrő rendszereket és a betörésvédelmet emelném ki, mert ezekkel kezdünk el foglalkozni először. Az utóbbi időben azonban komoly eredményeket értünk el az intelligens tárolórendszerek, azon belül is az úgynevezett Storage Area Network (SAN) rendszerek terén is. Ez egy stratégia nyitás a nem csak Sun-szervereken támogatott háttértároló rendszerek irányában.

Kizárólag technológiai tanácsadással foglalkoznak, vagy részt vesznek az üzleti folyamatokkal kapcsolatos módszertanok kialakításában is?

S. P.: Az elmúlt év nagy hazai projekteiben, ahol szinte kivétel nélkül úgynevezett „mission critical” rendszereket kellett megvalósítaniunk ügyfeleink számára, rákényszerültünk arra, hogy túllépjünk a szűk szakmai tanácsadási tevékenységen. Ahhoz, hogy ezek a műszakilag kifogástalanul megtervezett és megvalósított rendszerek valóban a megkövetelt szintű rendelkezésre állási paramétereket érjék el, nélkülözhetetlen egy sor szervezési, üzemeltetési előírás pontos betartása. Mostanra egyik erősségünk lett az a strukturált módszertan, amivel egy stratégiai IT-rendszer értékesítése előtt felmérjük az ügyfél üzleti és üzemeltetési folyamatait, sőt az üzemeltetést végző szakemberek felkészültségét. A rendszer üzembe helyezésekor javaslatot teszünk ezeknek a folyamatoknak az újraszervezésére is, majd az éles üzem beindulását követően körülbelül fél évvel ismét végzünk egy auditálást.

Ezt már nem is műszaki tanácsadásnak, inkább egyfajta minőségbiztosításnak nevezhetnénk.

S. P.: A minőségi problémák egy részét valóban nem lehet csak

műszaki szemmel nézni, hiszen például hiába készülnek el időről időre a programokhoz a hibajavítások, ha nincs beépítve az üzemeltetési rendszerbe egy garancia arra, hogy azok be is kerülnek a megfelelő helyekre.

Az elmúlt év egyik legnagyobb áttörésének azt tartom, hogy immár Magyarországon is rendelkezünk olyan, különlegesen képzett szakemberekkel, akik el tudják végezni ezeket a kritikus felméréseket, ki tudják dolgozni a megfelelő eljárásokat ilyen, feladatkritikus nagyvállalati rendszer létrehozásához. A Sun egyébként tavaly indított egy egész céget átfogó minőségbiztosítási óriásprojektet Sun Sigma néven, amelynek a megvalósításában kulcsszerep jut a Sun Enterprise Services szakértőink. A Sun Sigma a General Electric nagy visszhangot kiváltott „Hat Sigma” programjának elveire épül, egy olyan ügyfélközpontú módszer, amely közös nyelvet teremt a vállalat különböző részlegeiben dolgozó munkatársak számára az ügyfelek kívánalmainak megértéséhez és azok kielégítéséhez.

A belső folyamataink optimalizálásával nemcsak ügyfeleink elégedettségét növeljük, hanem ráadásul költségeinket is csökkentjük, így nagyban javítjuk a vállalat versenyképességét. Annak érdekében, hogy nem csak szép szövegekről van szó, hadd mondjak egy példát: amikor egy vállalati levélkézbesítő rendszernek a minősége ebben a különleges értékelési rendszerben négyponttal magasabb, az annyit jelent, hogy óránkénti húszezerről hétre csökken az elvesztett levelek száma. Vagy például egy számítógépes rendszer éves kiesése egy évben négy Sigma esetén ötvennégy óra, hat Sigma esetében pedig mindössze két perc!

Mekkora a Sun konzultációs részlege Magyarországon?

S. P.: A Sun Professional Services részleg növekedése mind a bevételek, mind a csapatépítés szempontjából évente körülbelül duplázódik, ami a létszám vonatkozásában jelenleg kilenc főállású konzultáns jelent. Elsősorban a Sun-technológiákkal kapcsolatos speciális szakértelmet próbáljuk házon belül biztosítani, az általános IT szakterületeken vagy az alkalmazásspecifikus területeken egy külső alvállalkozókból álló népes csapatra támaszkodunk. Mivel még csak körülbelül kéteves múltunk van Magyarországon, regionális mérőrelvél mércéi kisebbségi csapatunk, de ennek ellenére sok területen már igen aktívan bekapcsolódtunk az úgynevezett szakmai fókuszcsoporthoz munkájába. Ilyen például a biztonsági kérdésekkel foglalkozó csoportot, ahol nemcsak elméleti szinten vagyunk egyenrangú partnerei a kintieknek, hanem több sikeres felhasználói projektet is befajéztunk már. Volt olyan nemzetközi cég, amely Magyarországon alakította ki internetszolgáltatásának mintarendszerét a mi szakértőink segítségével, és az itteni tapasztalatok alapján vezette be azt később a régió többi országában.

Hutter Ottó

megismerkedhetnek a Synergon kínálatával. Az előadásokat a Synergon vezető munkatársai, jelentősebb partnerei és ügyfelei tartják. Az első nap mintegy kétszáz hallgatója Gyaró Tibor elnökvézerigazgatót hallhatta az „új gazdaság” vállalatáról, majd Papp István (Cisco) trendekről szóló előadását kísérhette figyelemmel. Pintér Pál divízióvezető a Synergon Orgware-ről beszélt. Az elnevezés alatt egy módszert értenek a Synergonnál, amely felöleli az informatika teljes területét, tartalmazza az informatikai

rendszerek részegységeit, eljárásait, és olyan elemekből épül fel, melyek egymással minden tekintetben képesek együttműködni. A megoldás révén biztosítható a költséghatékonyság, a biztonság, a stabilitás, a skálázhatóság és az egyszerű üzemeltetés. Az Orgware kiterjed az informatikai rendszer minden részegységére, a fizikai infrastruktúrára (hálózat, PC-k, perifériák, szerverek, alapszoftverek), az üzleti infrastruktúrára (levelezés, csoportmunka, vírusvédelem, mentés-visszatöltés, üzleti intelli-

gencia, ERP, SCM, CRM, DSS) és a különböző menedzsmentterületekre (rendszermenedzsment, távoli hozzáférés, hibafigyelés, hibaelhárítás) is. Utolsó, átfogó eleme a monitorozás, amely biztosítja az összes folyamat nyomon követését és felülvizsgálatát. [H L]

Fórum az üzleti intelligenciának

online Az információtechnológia egyre jobban bevonul az üzleti életbe. Szerepe legutóbb szór valamilyen adatke-

zeléssel, illetve az adatok feldolgozásával kapcsolatos munkához és ezáltal gyakran a döntés-előkészítéssel kapcsolódik. Ezzel a komplex témával foglalkozott a Microsoft hazai képviselete által szervezett üzletiintelligencia-fórum 2001. április 10-én, melyet Vityi Péter ügyvezető igazgató köszöntője és előadása nyitott meg.

Az üzleti intelligencia lényegével és azaz, hogy tulajdonképpen mit is tekinthetünk az ebbe a kategóriába tartozónak, Strommer Pál (KPMG) előadása foglalkozott. Ahogy az egyik főlíán címként is szerepelt, az üzleti intelligenciát szolgáló megoldásokat az hívta életre, hogy az információ pusztá felhalmozása nem elegendő a hatékony működéshez. Ennek megfelelően az üzleti intelligencia kategóriájába tartozó eszközök lehetővé kell tennie a vállalati szintű adatrendszerének elérését és elemzését. Ugyanakkor a teljes adatrendszert a maga komplexitásában kell elemezhetővé tennie, és lehetőséget kell adnia a döntés-előkészítéshez.

A Microsoft üzleti intelligenciát támogató eszközeinek ismertetését König Tibor és Koszó Károly (Microsoft) ejtette meg. Ezek kiszolgáló oldalon a Microsoft SQL Server, ügyfél oldalán pedig a Microsoft Office-eszközei. Az említett rendszer, miközben támogatja az adatárház használatát és az OLAP alapú megoldásokat, lehetőséget ad az akár web felé forduló gyors alkalmazásfejlesztésnek. Összességében pedig támogatja az adatbányászatot, melynek egyre nagyobb jelentőséget tulajdonítanak az üzleti döntések előkészítésében.

A fórum további előadásai inkább a konkrét megvalósításokra koncentráltak. Közöttük a ma lehetséges felhasználási területekkel és konkrét vállalati implementációkkal egyaránt megismerkedhetett a hallgatóság, mely szép számmal töltötte meg a Stefánia-palota (Budapest) előadótermét. [SEI]

ICON: szeminárium az elektronikus aláírásról

Közel kétszáz résztvevő (egyhar-
maduk a kormányzati, huszon-
hat százalékuk a pénzügyi szektorból

jött) jelenlétében tartotta meg az ICON Kft. elektronikus aláírás témájú szakmai szemináriumát. Az április 5-én a budapesti Hotel Héliában lebonyolított szakmai nap középpontjában a PKI (publikus kulcs infrastruktúra) és a hitelesítés-szolgáltatásokkal kapcsolatos kérdések álltak. Salamon Márton ügyvezető megnyitójában utalt rá, hogy az elektronikus aláírással a közeljövőben kapcsolatba kerülhet minden magyar állampolgár, potenciális PKI-felhasználók lehetnek mindazon vállalatok, amelyek belső céljaikra kívánják ezt a technikát üzembe helyezni; a további szereplők: a PKI technológiát szolgáltató szervezetek, hitelesítés-szolgáltatók, a PKI-ra épülő fejlesztést végző cégek, a PKI-t kiépíteni kész vállalatok, valamint a PKI-rendszereket auditáló szervezetek.

A szemináriumon az ICON munkatársai mellett két nemzetközi előadás is elhangzott, nevezetesen az amerikai iPlanet képviselője mutatta be cége PKI-megoldását, továbbá a svéd Adtrust hitelesítő szervezet képviselője mondta el tapasztalatait. Ezt követte a Dunaferr esettanulmánya, amely egy sikeres PKI-projektéről szólt. [KA]

Cisco-Matávnet-Laurel: internet-evolúciós program

A Cisco Systems a Matávnettel és a Laurel Kft.-vel együttműködve „Internetevolúció” néven tizhetes kampányt indított el, amelynek célja a hazai kis- és közepes méretű cégeknek az internetfelhasználás felé, illetve az interneten rejlő üzleti lehetőségek kiaknázása felé való irányítása. Az április 17-én Budapesten, a Matáv-székházban ezt beharangozó közös sajtótájékoztatón az is elhangzott, hogy a „hármak” konkrét megoldáscsomagokkal is állnak az érdeklődő cégek rendelkezésére.

Az ország eddigi legnagyobb internetes kampány során úgynevezett „egy megálló” kiszolgálást biztosítanak a konkrét érdeklődőknek, akik az első lépcsőben korlátlan interneteléréshez, e-mail-használathoz juthatnak, a második lépcsőben saját weboldalukat készíthetik el, a harmadik és negyedik szinten pedig lehetővé válik az elektronikus ke-

reskedelem, illetve az illetékes teljes tevékenysége és a vállalati folyamatok az internetre helyeződnek át, létrejön az elektronikus üzlevitel. A Cisco a különböző szinteken más-más teljesítményű hálózati eszközöket (routereket, tűzfalat, letöltésgyorsítót), a Laurel a harmadik és negyedik lépcsőhöz az általa összeállított Store-Wizard programcsomaggal kínál az alaptól egészen az összetett, integrált B2B e-kereskedelmi rendszerekig megol-



dást. A Matávnet a termékeket a komplett termék- és szolgáltatáscsomagok részeként értékesíti.

A hetvenmillió forintosra tervezett kampány első részének huszonkét ezer cég kap direct mailt, aminek eredményeként a „hármak” várakozásai szerint mintegy négyszáz-hatszáz kis- és közepes vállalatot segíthetnek majd az internetre. A kampány második szakaszát őszre tervezik, ebben az együttműködők arra fektetnek majd hangsúlyt, hogy az internet világában már elindult cégek teljesen integrált ügyviteli rendszert építhessenek ki. [KA]

Úton az IBM szoftveresei

Az elektronikus kereskedelem szoftverparkja szinte naponta bővül valami újdonsággal, amiben nem kis szerepet vállal az IBM mint az e-busines informatikai hátterének egyik legnagyobb szállítója. Az e-kereskedelmi megoldásoknak közös jellemzője, hogy alapvetően a fizikailag távoli partnerek összehozására szolgál. Ugyanakkor hazánkban sok szempontból igen jelentős főváros-központúsággal működnek az informatikai nagyvállalkozások. Ezen szándékozik változtatni az IBM Magyarországi Kft., amikor szoftvercsoporthoz tartozó szervezésében a vidéki szakemberek számára e-kereskedelmi Akcióban az

Új szelek az Infoparkban



2001. január elsejétől Dietrich Rössner irányítja az IBM Magyarországi Kft.-t. Kinevezése előtt az IBM közel-keleti és afrikai régiójának vezérigazgatói posztját töltötte be. Kinevezését nem sokkal előzte meg a magyarországi IBM leányvállalatnál a Global Services divízió súlyának erőteljes növelése, az e-business-ígéretre való váltásának a megkezdése. A vezérigazgatói piacfejlesztési elképzeléseiről kérdeztük, és arról, hogyan látja cége helyzetét a magyar gazdaságban.

Véleménye szerint mi az oka annak, hogy ismét nem magyar kapta a vezérigazgatói megbízást?

D. R.: Eltökélt szándékunk erre alkalmas magyar személy felkutatása és kinevezése. Mindenütt ezt a politikát követjük; a legtöbb országban helyi szakember vezet az IBM leányvállalatot. Területi vezetőként magam is igyekeztem helyi vezetőket választani, Szlovákiában és Marokkóban is például. Tudnia kell, hogy elődömnök, Herbert Gerbernek éppen az alkalmas jelölt keresése volt az egyik feladata. Sajnálatos, hogy – nem hivatalos okokból – túlságosan hamar hazra kell térnie Svájcba, és így ezt a feladatot már nem tudta elvégezni. Mostantól az én dolgom magyar ügyvezetőt kinevelni az IBM Magyarországi Kft. élére. De arról is gondoskodnom kell, hogy az itt dolgozóknak – különösen a vezetőknél – legyen nemzetközi tapasztalatuk, gyakorlatuk, hasznosítani tudják a magyar piacon az IBM nemzetközi érvényű tudását.

Azután, hogy Straub Elek a Matáv vezérigazgatója lett, a magyar piacon az IBM veszített korábbi pozíciójából. Ön szerint mi lehet ennek az oka?

D. R.: Nem kívánom megerősíteni az állítást; az IBM-nek kétségtelenül jó alapja van arra, hogy vezetői pozícióit töltsön be a magyar informatikai piac legtöbb területén. Mindenekelőtt fontosnak tartom, hogy az IBM sokszorta többet fektetett be Magyarországon, mint bármelyik másik országban a világon ezen a részen. Közel tízezer embert foglalkoztatunk korszerű, élvonalbeli berendezéseket gyártó vállalatokban. Vannak szoftvercsoportjaink, Magyarországon dolgozik egy nagy nemzetközi forráskihelyezési csapatunk, elindítottuk a legújabb információtechnikat oktató e-Akadémiát. Az IBM az informatikai termékek és szolgáltatások egyedülállóan széles skáláját kínálja Magyarországon. Megvannak az ahhoz szükséges képességek, hogy itt is ugyanolyan szerephez jussunk, mint más országokban, és mindent meg fogunk tenni azért, hogy így legyen.

Mit tart a legerősebbnek az IBM Magyarországi Kft. kínálatában, s melyiket a részlegei közül?

D. R.: Az utóbbi hónapokban sokat változott az IBM politikája. Az élvonalbeli termékek egyedülállóan széles skáláját kínáljuk, s az a legnagyobb erősségünk, hogy mindezeket a hardver- és szoftvertermékeket, valamint a szolgáltatásokat egyetlen megoldásba foglaljuk. Világossá kell tennünk a vásárlók előtt, hogy hosszú távú partnerrel vagyunk a teljes informatikai környezetnek, s nem csak dobozértékesítő. Megoldásokat kínálunk, s ez a tevékenységünk egyre keresettebb lesz, ahogy az informatika már nem-

csak regisztrálják, követi a reálfolyamatokat, hanem sokoldalú szereplője lesz a kialakulófélben lévő új gazdaságban. Többek között ezért is építettük ki a globális szolgáltatások részlegét; abban itt Magyarországon már több százan dolgoznak.

Melyik szektort látja az IBM-termékek legfontosabb piacának?

D. R.: Természetesen nagyon fontosak nekünk a kormányzat, a pénzügyi szektor, a forgalmazás és a termelés nagyvásárlói. De erős csatornát építünk ki arra is, hogy termékeink és szolgáltatásaink eljussanak a kis és közepes cégekhez.

Mit tart ma az informatika legfontosabb, legérdekesebb ágának?

D. R.: Legfőképpen az e-üzletet; ez a legperspektivikusabb területek közé tartozik. A vállalatoknak mindenképpen ebbe az irányba kell haladniuk, és helyesen teszik, ha ehhez sokoldalú, erős partnert választanak – például az IBM-et. Az e-üzlet révén a vállalatok, a kormányzat – és a piac egyéb szereplői – sokkal hatékonyabb üzleti modelleket fejleszthetnek ki. Nemcsak a gyártónak kell új eszközökkel, új módszerekkel elérnie a vásárlóit, hanem az államnak is a polgárait. Az IBM készen áll arra, hogy segítsen elkészíteni ezeket a megoldásokat.

Látja a vévöket is, vagy még csak a kínálatot?

D. R.: Kitűnő projektjeink vannak Magyarországon, például a SunBooks. Időre van szükség ahhoz, hogy az e-üzlettel összefüggő fejlesztések elinduljanak, hiszen most zajlik a paradigma-váltás, és a megrendelőnek is bele kell ásnia magát az e-üzletbe, át kell látnia a változások irányát és folyamatát. Az, amit teszünk, egyrészt e-tanulás is, és szükség is van rá: egyre többen érdeklődnek a tanfolyamok iránt. A megrendelők között nemzetközi, helyi vállalkozások és kormányhivatalok, közigazgatási intézmények is vannak. Figyelünk a mobiltelefonban rejlő lehetőségekre, a mobilinternetre is. A nagy mobilinfrastruktúra-szállítók-kal és -vállalkozásokkal, sőt polgármesteri hivatalokkal is közösen kutatjuk az új technika használatának a lehetőségeit. A legizgalmasabb fejlesztések a mobiltelefon illeszkedő be az üzleti környezetbe. Magyarországon is dolgozunk ilyen témákon, annál is inkább, mivel itt nagyon gyors a fejlődés. Például a GPRS-t, a gyors mobil adatátviteli rendszert az elsők között helyezték üzembe a mobilhálózatokban, s ezzel kialakultak a műszaki feltételek a mobil üzleti alkalmazások gyors elterjedéséhez. Ahogy a világháló robbanásszerűen elterjedt az első kételyek, bizonytalanságok után, épügy lesz ez a mobiltelefon használatában, és rövidesen a mobilinternet használatában is. Az érdeklődés hirtelen növekedéséből pedig az hűz majd hasznát, aki idejórán felkészül. Az IBM Magyarországon is a legjobban felkészült informatikai vállalkozások között van.

Mi a véleménye a Lotus lehetőségeiről és a velük való együttműködésről a magyar piacon?

D. R.: A Lotus megvásárlása az egyik legjobb befektetés volt az IBM történetében; a Lotus kínálata ma az IBM alaptermékei közé tartozik. Igyekezünk szorosan együttműködni a Lotus csoporttal, de nem akadályozni őket abban, hogy másokkal is kooperáljon a piacon. Stratégiánknak fontos eleme a nyitottság; az, hogy bizony esetekben még versenytársakkal is együttműködjünk. A Lotus-szal való kapcsolatban még világosabban mutatkozik meg az, ami a többi részleg együttműködésében is kulcsfontosságú: azon a piacon, amelyen az IBM működik, egyre többen nem terméket vesznek, hanem megoldást; megoldást pedig a különféle termékekhez értő munkatársak csak együtt alakíthatnak ki. A csoportmunkát kell tehát erősíteni. Én sem egymagam irányítom a céget, hanem a piactól jól ismerő magyar szakemberekből álló vezetői csoport.

Vargha Márton

e-business roadshow címmel egy rendezvénysorozatot kezdeményezett, melynek végállomása ugyan Budapest, de közben négy vidéki nagyvárost érint. Az országos vándorút bevezető sajtótájékoztatóját 2001. április 11-ére szervezték, melyen szó esett a rendezvényeken érintett jelentősebb témakörökről. Ezek között megtalálható a különböző innovatív módszerek megismertetése, mert hiába az elektronikus kereskedelemre való törekvés, ha nem ismertek a pillanatnyilag elérhető legjobb megoldások. Ugyanakkor lényeges, hogy az új formák a kereskedelmi tevékenységbe integrálhatóak legyenek az adott vállalkozásnál. Erre az integrálásra az IBM-nek megfelelő eszközei vannak, ahogy az elektronikus kereskedelem infrastruktúrájához is jelentős eszközparkkal rendelkezik. Az április 17-én Debrecenben, április 19-én Szegedre, április 23-án Győrbe, április 25-én Pécsre, majd zárásként május 2-ára Budapestre visszalátogató eseménysorozat látogatóit ez utóbbiakkal, az IBM hardveres és szoftveres kiszolgáló- és menedzsmenteszközeivel szintén meg kívánják ismertetni

A sajtótájékoztató helyszíne – talán nem véletlenül – egybeesett az IBM Intel alapú szerverek bemutatására szolgáló



kamionjának „ideiglenes parkolóhelyével”. A mozgó bemutatóterem két évvel ezelőtől már járt nálunk mint Netfinity-kamion, a szerverek névátváltásának hatására idén már xSeries-kamionként járta az utakat.

A névátváltozás ugyanakkor több technológiai újtással is járt, bár az egyes szerverek besorolásakor a korábban Netfinity szerverként piaca került egyégek is az új, az e-szervereken belüli sorozatszámot kapták meg. A most megtekinthető mozgó bemutatóteremben lehetőség nyílt megismerkedni a különböző, rackbe szerelhető Intel-szerverekkel, valamint a menedzséssel segítő, a rendszerek hibátüresztését javító új megoldásokkal.

[SEI]

1515 A jelenlegi világgazdasági viharban a telekom-terület erősen érintett, a HP pedig stratégiai fontosságúnak tartja, kezdte ismertetőjét Pesti István, a HP Magyarország ügyvezető igazgatója. Ebben a helyzetben a fejlesztést még inkább azokra az új területekre kell összpontosítani, amelyek egyértelműen hozzáadott értéket termelnek a telekom-ügyfeleknek, akik ezt meg is fizetik. A HP a telekom-szolgáltatók gyors piaca lépését és bevételhez jutását kívánja elősegíteni portfóliójával. Átfogó, menedzselt szolgáltatásokat kínál az alaphálózattól, az internetes adatközpontok, az alkalmazások és az e-szolgáltatások fejlesztéséhez, működtetéséhez. A HP e-service-megoldásait gyarapítja az elsődlegesen hálózati szolgáltatók számára kifejlesztett Network Service Provider portál, amely testre szabható szolgáltatásokat nyújt szolgáltatóknak és ügyfeleknek egyaránt. A HP „always-on”-ra alapozott infrastruktúrája úgy van kialakítva, hogy az ügyfél mindennapi életét megkönnyítse, például számláit meg tudja nézni interneten keresztül, esetleg WAP-on keresztül. Az e-Utilitát-tavaly ősszel mutatta be a HP Amerikában, ez a dinamikus sávszélesség-kiosztást biztosítja, biztonságos csatornát nyit az interneten a szolgáltató és ügyfele között akkor is, ha az operációs rendszerek különbözők. Az informatikai erőforrások ilyenkor befelé mindkettőjüknél helyi eszközként látszanak, kifelé pedig láthatatlanok. Az SP- (Service Provider) in-a-Box 2000 jelzésű integrált infrastruktúra- és alkalmazásplatform a Windows 2000 Exchange technológián alapuló megoldás, segítségével már hatvan napon belül bevételre lehet szert tenni olyan ASP-szolgáltatásokkal, mint az egységes üzenetkezelés, a csoportmunka vagy a mobilkommunikáció. A mobilkommunikációt támogató Enterprise Commerce Mobile nevű nagyvállalati HP kommersz csomagban helyet kapott a HP 9000 szerver, a BroadVision cég Mobil Solution terméke, a 724 Solutions, a Nokia WAP szervere, a HP VirtualVault biztonságos mobilplatformja

és az Openview Manager for BroadVision rendszer-felügyeleti megoldás, a szükséges szolgáltatások és a Jornada palmtop.

[HL]

Bemutatták

a Novell GroupWise

A vállalatok belső munkájának gyümölcsésként, illetve az internetes kapcsolatok során kialakult információcsere következményeként egyre több dokumentum kerül be a céges hálózatok belső adatforgalmába. Ezek a dokumentumok tartalmukat tekintve lehetnek csak a levelezéssel kapcsolatosak éppen úgy, mint a napi ügymenettel, a munkatársak közötti megbeszélésekkel vagy a bizonylatokkal kapcsolatban előállított adatcsomagok egyaránt. A dokumentumokat ugyanakkor egyre inkább szükséges egy-egy esetben kezelni, beleértve természetesen a hozzáférést jogosultságok kezelését is, és azt is, hogy mindeközben ne legyen jelentős különbség a dokumentumok formája vagy származása szerint. Lett légyen a forrás az intranet vagy az internet, a saját cég vagy egy üzleti partner. A Novell erre a célra már korábban rendelkezett a NetWare operációs rendszeren alapuló megoldással, a GroupWise-vel, melynek korábbi verzióiból rendre elkészültek a lokalizált változatok. Ez várhatóan előfutára a legújabb 6-os verzióból is később rendelkezésre álló hasonló változatoknak, köztük a magyarnak. Ezt az új, 6-os GroupWise-verziót, melyet a Novell BulletProof néven fejlesztett, februárban jeleztek befejezett termékként, és 2001. március 23-án volt az egyik legnagyobb nemzetközi bemutatója. Ezen ismertették az új szoftver legfontosabb újításait, melyek egyike az egyre nagyobb jelentőségre szert tevő mobilinformatikához való közvetlen kapcsolat kiépítésének lehetősége.

Ugyanezen a sajtótájékoztatóon mutatták be a Sixpack kódnevén fejlesztett operációs rendszer, a NetWare 6 béta verzióját. Miközben azonban folyamatban a NetWare fejlesztése, a Novell egyre inkább a One Net koncepcióra, illetve az annak alapját is képező címtár, az NDS és az ennek lehetőségeit kiaknázó alkalmazások fejlesztésére koncentrálnak.

[SEI]

A favágó és az e-üzlet

Egy síheder beáll favágónak. Eleinte harminc fát vág ki egy nap, aztán már csak tíz-tizenötöt. A főerdésznek nem fér a fejébe a dolog, kérdőre vonja hát, hogy beteg talán, vagy lányosan múlta az időt? A fickó tagad; végre a főerdész észreveszi, hogy olyan tompa a fejszéje, mint a bot.

– Hát ez a baj, fiam; miért nem mégy le a faluba megéleztetni a baltádat?

– Jaj, főerdész úr, nincs nekem arra időm!

A balta helyett az informatikai igényekre megoldást keresők ma már persze korszerű „láncfűrész” használhatnak; az egyik ilyen láncfűrész WebSpeednek hívják.

Az internetet egyre többen használják, és sokuk szeretné az adatbázisok információit sovány kliensről elérni. Erre általában egy windows PC-n (vagy Macen) futó böngészőprogramot szolgál; ezzel megtekinthetők az ügyféldatalai szoftverek telepítésének, karbantartásának teendői és költségei, sőt ezek az eszközök az alapjai az internet olcsó, hatékony kereskedelmi csatornaként használó B2B- és B2C-alkalmazásoknak.

A WebSpeed is ilyen, böngésző alapú eszköz. Bele vannak építve a legújabb internetszabványok, egyebek között a dinamikus HTML (DHTML), a JavaScript, az XML és a CGI. Működése révén a belső felhasználók vagy külső partnerek, ügyfelek böngészőből érthetik el az operatív adatbázisokban tárolt információkat. Az adatbázisból kinyert aktuális adatok alapján a WebSpeed HTML alapú jelentéseket, lekérdezéseket, kimutatásokat készít. Jövőtől az árlástát vagy a kimutatást nem kell frissíteni a weboldalon, mert azt a kiszolgáló minden lekérdezéskor egyedileg, a legfrissebb adatokból állítja elő és adja tovább – HTML formátumban – a felhasználónak.

A WebSpeed biztonsági megoldásai (százszázonnal bites SSL a kommunikációs csatorna védelmére, naplózás, biztonság-felügyelet) megfelelnek a legszigorúbb piaci követelményeknek. Teljesítménye nagy: egyedi megoldásai révén több ezer felhasználót építhet ki egyidejűleg, mint egyetlenget. A webes alkalmazások használatának időbeli eloszlása kiszámíthatatlan, ezért a méretezhetőség lényeges tulajdonság minden kereskedelmi alkalmazásban.

A WebSpeed tranzakciószervert működik minden nevezetes unixos, linuxos és windows platformon. Átlagos a hardverigénye: egy jó közepes teljesítményű processzor és százszázonnal megabájt RAM már elég az üzemeltetéséhez. Az ismertebb adatbázisokhoz (Oracle, DB2/400, Progress, SQL-szerverek stb.) natív módon fér hozzá, másokhoz (például az MS Accesshez, Sybase-hez) ODBC-n keresztül.

Ha módosítani kell a meglévő alkalmazásokat, akkor a WebSpeed birtokában nem szükséges fejlesztőcégre fordulni, hiszen az általában sem nem egyszerű, sem nem olcsó. A WebSpeed böngésző alapú forráskódszerkesztőjével (Editor) távolról felhasználók böngészőből is létrehozhatnak vagy szerkeszthetnek WebSpeed-álmányokat. A hatékonyaságot színes forráskódszerkesztő eszközök segítik: a felhasználó által definiált színekkel kiemelhetők a JavaScript-, a SpeedScript- (ez a WebSpeed nyelve) és a HTML-források. Ezzel az objektumorien-

tált grafikus fejlesztőeszközzel minimális előismeretekkel, programozói tudás nélkül is rövid idő alatt összeállítható a szükséges alkalmazás. Az alkalmazások felhasználói felületét független komponensekből építhetők fel; ezek a komponensek egy központi gépen futnak, és különböző interfészekkel (grafikus, karakteres, webes) és hálózati eszközökkel (PDA, WebTV, Network Computer) lehet hozzájuk kapcsolódni. A fejlesztő teljes és hatékony eszközrendszer alkalmazások gyors létrehozására és telepítésére.

A felhasználó többsége a tapasztalatoknak hisz, ezért a WebSpeed magyarországi forgalmazója, az Online Üzleti Informatika Rt. szakmai napokat, „WebSpeed Workshopokat” tart az érdeklődőknek, s ezeken bemutatja a WebSpeed alkalmazást, annak teljes hátterét és lehetőségeit. Mintaprogramokkal és ezek részletes elemzésével segíti hozzá a potenciális felhasználókat ahhoz, hogy pontos képet kapjanak a WebSpeed képességeiről s arról, hogyan használhatnák fel azokat a maguk szakterületén. (Jelentkezni a progress@online.hu e-mail-címen lehet.)

Néhány vélemény az eddigi szakmai napok résztvevőitől:

Martini Gábor, Mohácsi Farostelemezgár: „Nálunk Progress alapú vállalatirányítási rendszer működik, több tucat alkalmazással, s ök internetről is lekérdezik az adatbázist. Megelőző alkalmazásaink mellett szükségünk van egy olyan, böngésző (vagy más sovány kliens) alapú rendszerre, amelyben könnyen megy az egyedi fejlesztés. Úgy látjuk, hogy a WebSpeed megfelel céljainknak, és el is indítottunk vele egy pilotprojektt. Ha beválik, akkor szeretnénk az internet irányába továbbfejteni, hogy bizonyos szolgáltatásokat kívülről is le lehessen érni.”

Szeghy Barna, Magyar Suzuki Rt.: „A WebSpeed Workshopon barátságos volt a hangulat: a más cégektől érkezett kollégákkal (talán nyolcan lehettünk) és az előadóval kötetlenül – szinte „marketingmentesen”, minden fellegzősség nélkül – beszélgethettünk a WebSpeedről. Kiderült, hogy a WebSpeed nem olyan barátságatlan, amilyennek első látásra gondoltam, sőt a beleépített lehetőségekből a szemünk láttára lett lényeges felhasználás. Cégnünk internetes terjesztése miatt kell B2B-alkalmazást terveznünk – beszélgetőinknek, illetve márkakereskedőinknek. Nálunk az alkalmazások teljesítménye része saját fejlesztésű Progress-alkalmazás, ezért internetes fejlesztéseinkhez a Progress internetes testvérét, a WebSpeedet fogjuk választani.”

Tóth Lajos, BPW Rába: „Az Online Rt. workshopján – a résztvevők kis száma miatt – egészen közvetlen a kapcsolat előadó és hallgató között. Azonnal visszakérdezhetünk, és az előttem homályos dolgok tisztázásához megfelelő irodalomjegyzéket kaptam. A szakmai napon – a hosszabb ráfordított idő jóvoltából – a lehetőségeket és a megvalósítás eszköztárszerkesztője is megismerhetjük. A WebSpeed-előadás nekem különösen hasznos volt, mivel a közeljövőben áttérünk vállalatirányítási rendszerünk (QAD-MFG/PRO) egy újabb verziójára. A WebSpeeddel grafikusssá tehető a felhasználói felület, és megjeleníthető a weben, bár első lépésként mi csak egy helyi intranetet fogunk kialakítani. A WebSpeed a szabvány böngészőss megjelenítéssel annyira megnyerte a tetszésünket, hogy a hagyományos (ügyfél-kiszolgáló típusú) grafikus felhasználói felületet valószínűleg nem is használjuk majd.”

HUTTER OTTÓ

Infopen 2001. május 13.

A KFKI Számítástechnikai Csoporthoz tartozó, annak szoftvertechnológiai „divíziójaként” működő

IQSoft Rt. tízéves fennállásának legsikeresebb éve volt a 2000. esztendő, amikor a cég árbevétele hetvenszázalékos növekedéssel meghaladta a másfél milliárd, adózás előtti eredménye pedig elérte a kétszázmillió forintot – közelíték a rész-

vénýtársaság vezetői a március 29-én tartott sajtótájékoztatón. Az összes, ma korszerű szoftvertechnológiai eszközt használó IQSoft az egyedi programok fejlesztésében élen jár, bevételeinek hetven százaléka származott az egyedi alkal-

maradás kialakításából (a maradék harminc százalék az OLIB könyvtári rendszer értékesítéséből és az IQ PMS portfoliokezelő rendszer eladásaiból), miközben a múlt évben a szoftverfejlesztésből a cég száz százalékkal több bevételt realizált mint 1999-ben. Az árbevétel húsz százaléka külföldről származott. A társaság idei terveiben kétmilliárd fo-



rinthoz közeli árbevétel, a Telco, gyógyszeripari és biztosítási szektorok mellett az államigazgatási ágazatban is elérhető bővülés szerepel. Az IQSoft a hatékony e-business-infrastruktúrában (portálok, alkalmazásszerverek, üzleti kommunikáció stb.) és az arra épülő megoldások terén kíván – mint számára is új területen – idén különösen maradandót alkotni. Ehhez továbbra is felhasználja az IBM-, az Oracle-, a Rational Software- és a FileNet-partnerséget. A tájékoztató bemutatkozta az IQSoft vezetésének új tagjait: *Kövágó Károly*, aki 2001. április 1-jétől a cég üzletfejlesztési igazgatója, valamint *dr. Maróti György*, aki idén március elsejétől a tudás- és információkezelés üzletág vezetője. [KA]

A Noreg Kft. százötven cég közül 1525 elnyerte „A legdinamikusabban fejlődő ISS-képviselő az EMEA régióban” címet. A díjat *dr. Körös Zsolt*, a Noreg Kft. ügyvezető igazgatója vette át Velencében az elmúlt heti ISS-partner-találkozó. A Noreg 1998 óta van jelen a hazai információvédelmi piacon, 1999 óta a Montana Rt. leányvállalatként működik, adatvédelmi kockázatfelmérést és betörésvédekezést végez az amerikai Internet Security Systems cég szoftvereinek és know-how-jának felhasználásával. Anyavállalatuk az 1992-ben alapított, atlantai székhelyű ISS a kockázatvédelmi és betörésvédekezési piacon ötvenszázalékos világgazdasági részese-

déssel bír, ügyfele a huszonöt legnagyobb amerikai bank közül huszonegy, a világ tíz legnagyobb távközlési vállalata, valamint harmincöt kormányzat. A VISA beszállítójaként, a világ összes VISA-elfogadó helyét

az ISS vizsgálja át, egységes biztonsági szabvány alapján. Az ISS 2000-ben százkilencvenötmillió dollár bevételt ért el, ami hetvenszázalékos növekedés az előző évhez viszonyítva. [HL]

Eseménybeszámoló a weben

Az alábbi eseményekről szóló beszámolókat az infopen.hu lapjain olvashatók a megadott cikksorszámok alatt.

- 1597** Fujitsu Siemens, 04/12
Terméktörténet és konferencia az elektronikus kereskedelem háttérselejteiről
- 1596** Ericsson Magyarország, 04/12
A távközlési világ hálósímulátora hazánkban
- 1595** Kürt Computer Rendszerház Rt., 04/12
Adatbiztosítási lehetőségek lehetősége
- 1587** Tetrapol, 04/11
Rendőrségi adatátviteli Tetrapollal
- 1582** Dotkom Internet Cons., 04/10
Dotkom Klub a dotcom-cégek világáról
- 1581** Első Pesti Telefonszolgálat, 04/10
Új piacokon az Első Pesti Telefonszolgálat
- 1567** Unisys, Cisco, EMC, Intel, Microsoft, 04/06
Öt informatikai órák roadshow-j Budapest
- 1563** Grepton, Microsoft, 04/05
Szerkesztőségi rendszer Microsoft-alapokon
- 1558** IBM Magyarország, 04/04
IBM: sikeres PC-üzletág
- 1551** IBM, 04/04
IBM Storage-fórum
- 1550** Fotexnet, Origo, 04/03
Fotexnet-Matávnet/Origo: e-commerce-együttműködés
- 1545** Microsoft, 04/02
Célegyenest a magyar nyelvű Microsoft SBS 2000
- 1544** IBM, R&R Software Rt., 03/31
R & R
- 1531** Nokia, 03/30
Nokia-hírek március 29-én
- 1529** Pannon GSM, 03/30
Pannon GSM: a hetedik születésnap
- 1528** Novacom, 03/29
Novacom, a „city carrier”
- 1517** Kapsch, 03/28
Kapsch: új irány CeBiten
- 1508** SuSE, 03/24
Az eladások alapján első a SuSE
- 1505** PowerQuest, 03/23
PowerQuest termékbemutató

- 1503** Map&Guide, 03/26
A mobil útválasztás szoftverei
- 1499** Synergon, 03/23
Synergon: a cseh kapcsolat
- 1491** Az Országgyűlés informatikai és távközlési bizottsága, 03/25
Zöld út a törvényjavaslatokhoz
- 1486** Nokia, 03/23
A Nokia új eszközei
- 1485** Logitech, 03/21
Új optikai egér a Logitech-től
- 1477** Matáv, 03/22
A Matáv telefonos ügyfélszolgálat
- 1492** Sun Microsystems, 03/25
Sun Fire midframe-szerverek bejelentése
- 1464** Landinfo Kft., 03/21
Térinformatikai szeminárium
- 1460** IBM Magyarországi Kft., 03/20
IBM: ISeries szakmai nap a Gundenban
- 1458** Intel, 03/20
Pentium 4 otthoni használatra
- 1453** Hewlett-Packard, 03/19
BlueStone-OpenView együttműködés
- 1448** Hungelektro, Hungamat, 04/10
Hungelektro 2001
- 1440** US Robotics, 03/13
A US Robotics disztribútora az RRC Kft.
- 1439** EHT, 03/13
A kancelláriaminiszter az ingyenes internetre voksol
- 1441** Cisco, 03/13
Új Cisco-eszközök a levegőben
- 1438** Grepton Rt., 03/13
Megalakult a Grepton Rt.
- 1431** Média '21 Kft., 03/12
Kölök lett a babából
- 1415** Sun Microsystems, Inc., 03/08
Rendszeremelésment: Sun-BMC-FreeSoft
- 1393** aPLUS Consulting, 03/07
A Movex az aPLUS-nál
- 1392** Synergon Informatika Rt., 03/07
Synergon: IP alapú megoldások
- 1391** Novell, Nortel, Accenture, 03/07
A Volera Magyarországon
- 1390** Multi-Tech, GamaxNet, 03/06
A Multi-Tech roadshow-j Budapest
- 1396** HTE, 03/06
Szoftverminőségügy 2000

Pr-online

PR-ONLINE HIRDETŐTÁBLA rovatunkban a www.infopen.hu lapjain teljes szöveggel megjelenített magyar nyelvű sajtóközlemények közül válogatunk. A teljes cikkek a feltüntetett sorszám alapján visszakereshetők az Infopen Online gyorskeresőjével.

(A kivonatoknak a nyomtatott hirdetőtábla rovatban való megjelenítése szponzorált szolgáltatás.)

The screenshot shows the infopen.hu website with a navigation bar at the top. Below the navigation bar, there are several sections: 'HIRS SAJTÓKÖZLEMÉNYEK' (Press Releases) with a list of items, 'WEBMAGAZIN' (Web Magazine) with a list of articles, and a 'TÖRZSOK' (Members) section. The website has a yellow and orange color scheme.

CISCO SYSTEMS

The screenshot shows the Cisco Systems website for Hungary. It features a navigation bar with links like 'Hozzájárulás', 'Termékek', 'Szolgáltatások', 'Részletek', 'Kérdések', 'Válaszok', 'Küldetés', 'Közvetítés', 'Küldetés', 'Küldetés', 'Küldetés'. Below the navigation bar, there is a section titled 'Hozzájárulás' with a list of items.

online 03/22

Az első nagyvárosi DWDM-megoldás

A Cisco Systems bejelentette ONS 15200 nevű új terméksorát – első nagyvárosi DWDM (dense wavelength division multiplexing, sűrű hullámhossz-elosztási multiplexelési) megoldását –, ez „az épülethez viszí a „hullámhosszakat”. A Cisco IP+Optical portfóliójának ezeket a legújabb tagjait a nagyvárosi környezetek teljesítmény- és költségigényeire optimalizálták: hullámhossz-kezelési és rugalmas szállítási szolgáltatásaikkal a különféle szolgáltatók újabb bevételekhez és nagyobb nyereséghez juthatnak a megváltozott gazdasági tényezők révén.

online 03/07

Az első nagyvárosi DWDM-megoldás

A nemrég még csak jövő időben emlegetett IP (Internet Protokoll) alapú hangtechnológia mára valósággá vált. Az interneten keresztüli megbízható, jó minőségű hangtovábbítás forradalmasítja az emberek kommunikációját az üzleti szférában, otthon, sőt a tévéképernyőn is. A hang- és adatforgalmat egyazon hálózaton keresztül továbbító Cisco-technológiával olcsóbb, megbízható hangszolgáltatások használhatók.

online 03/07

Az első nagyvárosi DWDM-megoldás

A Cisco Systems bejelentette az Internet Mobile Office-t (a mobilinternetes irodát). Az új rendszer nyilvános helyekről biztonságos, nagy sebességű hálózati hozzáférést ad az úton levő

alkalmazottaknak. A Cisco Internet Mobile Office harmonikusan illeszkedik a Cisco jövőképebe: a szerint utazás közben, otthon és a munkahelyen egyszerű, megbízható és biztonságos internet-hozzáférésre van szükség.

COMPAQ

The screenshot shows the Compaq website for the AlphaServer ES40. It features a large image of the server and a list of specifications. The website has a blue and white color scheme.

online 04/04

A cég világszerte működő Csehszlovákia

A cég világszerte működő Csehszlovákia okán szeretné kihelyezni a fogyasztási cikkek és asztali számítógépes termékek gyártását; azokat most skóciai Érsikine-ben gyártja.

online 03/29

A jegyzetkompatibilis PC-n

A Compaq Computer Corporation bejelentette, hogy egy, a Microsoft Windows XP szoftverre alapuló „PC-tábla” kifejlesztését tervezi. Ez a minden funkciójában Windows alapú, szabvány papírlapnyi felületű PC-tábla könnyebb lesz a mostani noteszgépekénél, és a jegyzetkompatibilis PC-n

online 03/26

A jegyzetkompatibilis PC-n

Pokorni Zoltán oktatási miniszter jelképesen két Compaq szuperszámítógépet adott át az Eötvös Loránd Tudományegyetemnek és a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetemnek; a dr. Klinghammer István (az ELTE rektora), dr. Detrekői Ákos (a BME rektora), valamint dr. Beck György (a Compaq Computer Magyarország Kft. vezérigaz-

gatója) jelenlétében átadott gépek – egynek-egynek több mint egymilliárd forint az értéke – a szakértői központban szolgálják majd a tudományos kutatást és a felsőoktatást.

online 03/23

A Parlament kongresszusi termében Orbán

A Parlament kongresszusi termében Orbán Viktor miniszterelnök jelenlétében hirdették ki az idei Magyar Innovációs Nagydíj pályázat eredményeit. A díjazottak között volt a Compaq Computer Magyarország Kft. munkatársai által kifejlesztett intelligensépület-felügyeleti szoftver, a „BuildDog” is.

online 03/19

A Compaq Computer Corporation mai be-

A Compaq Computer Corporation mai bejelentése szerint az AlphaServer ES40 szervere új TPC-C teljesítménycsúcsot ért el a négyprocesszoros rendszerek kategóriájában, s maga mögé utasította a Sun, a Hewlett-Packard és az IBM középkategóriájú kiszolgálóit.

EUROPAY INTERNATIONAL

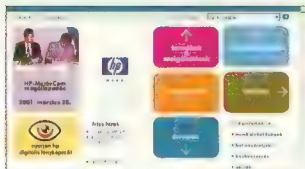
The screenshot shows the Europay International website. It features a large image of the emf logo and a list of services. The website has a blue and white color scheme.

online 03/07

A Europay International a 2000. év végi adat-

A Europay International a 2000. év végi adatok szerint százalékosan két számjeggyel növekedést könyvelhet el minden kulcsfontosságú üzleti területén. 2000 végéig a Europay tagbankok 271,5 millió Europay logós bankkártyát bocsátottak ki, tízenny százalékkal többet, mint 1999-ben.

HEWLETT-PACKARD

online
1559 04/04

A Hewlett-Packard a monokróm lézernyomtatók legismertebb családjának tavaszi felcserélésével egy időben egy belépő szintű, régi-új termékkel bővíti kínálatát. A HP LaserJet 6L megújult változata, a HP LaserJet 6L pro 2001 április közepétől ismét kapható lesz – Európában egyedül Magyarországon.

online
1543 03/30

az informatikában rejlő üzleti lehetőségek (például az alkalmazásslolgáltatás) még hatékonyabb kiaknázására és a piaci jelenlét erősítésére a Matávcom és a Hewlett-Packard Magyarország Budapesten együttműködési megállapodást kötött.

online
1539 03/29

A Hewlett-Packard ma bemutatott első kombinált CD-író-DVD-ROM meghajtójával a PC-felhasználók DVD-lemezeket olvashatnak és CD-ket írhatnak. A HP ezenkívül új, tizenhatzoros sebességű belső CD-írókat fejlesztett ki azoknak a hozzáértő felhasználóknak, akik gyorsan szeretnének CD-t írni.

online
1540 03/29

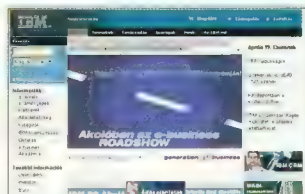
A HP a szolgáltatói piac igényeire épített portfóliójának kidolgozásakor: a megoldások fő célja a gyors piacra lépés és az, hogy a vállalkozás minél gyorsabban jusson bevetelhez; ez nagyon fontos lett a mai gazdaságban. A Hewlett-Packard olyan átfogó, felügyelt szolgáltatásokat kínál az alaphálózat, az internetes adatközpontok, az alkalmazások és az e-szolgáltatások fejlesztéséhez és működtetéséhez, amelyekért a végfelhasználók is szívesen fizetnek, a hálózati szolgáltatók pedig új érték- és bevételforrásokat ajánlhatnak vállalati ügyfeleiknek ezeknek a szolgáltatásoknak a birtokában.

online
1463 03/20

A Hewlett-Packard két rugalmas és egymással kompatibilis szoftvercsalád piaci bevezetését jelentette be. A HP Netaction és a HP OpenView segítségével a nagyvállalatok és a szolgáltató cégek rövid idő alatt ügyfeleik várakozásaihoz igazíthatják képességeiket, és na-

gyobb bevételt termelhetnek. Ez a több mint huszonöt új termék tartalmazó szoftverkészlet a HP szolgáltatásközpontú számítástechnikáról alkotott jövőképre épül; a szert az internet alapú elektronikus szolgáltatások által létrehozott környezetben a piac kis és nagy szereplői is növekedhetnek.

IBM

online
1558 04/04

Az IBM Magyarország PC-s üzletága (PSG) tavaly nyolcvan százalékkal több személyi számítógépet értékesített, mint 1999-ben, és az eladott gépek száma először került húszezer fölé – mondta Gortlieb István, a magyarországi leányvállalat PSG-menedzsere az IBM április 4-i budapesti sajtótájékoztatóján. Az IBM 2000-ben 9,8 százaléka tornászta fel magyarországi részesedését, vagyis ma minden tizedik, Magyarországon vett PC az IBM-től származik.

online
1560 04/03

Az Industrial & Financial Systems 2001. április 1. és 3. között Varsóban – az IBM, a Sun és a Streamserve támogatásával – megtartotta az IFS világszerte konferenciát. Az itteni szemináriumoknak, előadásoknak és élő bemutatóknak az volt a központi témájuk, hogy milyen hatással vannak az új web alapú technológiák a partnerekkel, vevőkkel, illetve szállítókkal való együttműködés és kommunikáció fejlesztésére, megváltoztatására.

online
1544 03/31

Az IBM és az R&R Software Rt. március 30-án közös rendezvényt tartott az üzleti intelligenciáról. Az R&R az IBM egyik legkorábbi magyarországi hivatalos üzleti partnere; kulcsrészt informatikai rendszerek, üzleti alkalmazások fejlesztés és forgalmazás, a felhasználó IBM üzleti intelligencia-szolgáltatás portfóliójában a Brio Technology cég szoftverkészletére alapoz (az üzleti együttműködési szerződés bejelentése Frank Masson, a Brio Párizsban működő európai értékesítési igazgatója is eljött a rendezvényre). Rozenbergszki Zsolt R&R-igazgatótól bebiztosult, hogy cége adatok felhasználásával akar információkat előállítani, de nem célja az üzleti hírszerzés... Az adatinformáció transzformálása nagyon fontos folyamat, hangsúlyozta; az R&R

a megoldás megválasztásakor felteszi, hogy a megoldást használó cégek már működtemek valamilyen vállalatirányítási rendszert.

INTEL

online
1564 04/04

Az Intel Corporation és a tudományos kutatói közösség ma új kezdeményezést jelentett be: több millió PC összekapcsolásával létrehozák a világ legnagyobb és legerősebb számítógépes erőforrását, s azzal veszik fel a harcot az életer veszélyeztető betegségekkel. A program a hálózatra kapcsolt PC (connected PC) és a peer-to-peer technológia felhasználásával – az erőforrásokat, például a merevlemez kapacitásokat, az Intel Philanthropic Peer-to-Peer programhoz az Amerikai Rákártáság (American Cancer Society), a Nemzeti Rákutatsági Alapítvány (National Foundation for Cancer Research), az Oxfordi Egyetem és az United Devices, Inc. csatlakozott.

online
1552 04/03

Az Intel Corporation 0,13 mikrométeres technológiával dolgozó, D1C nevű gyártóüzeme elkészítette az első, háromszáz milliméteres szilíciumszekerekből kialakított lapkákat. Ez az első olyan gyár az iparágban, amely a fejlett, 0,13 mikrométeres eljárással állított elő teljes funkcionalitású számítógéplapkákat a korábbinál nagyobb méretű, háromszáz milliméteres szilíciumszekerekből. Az Intel ezáltal jól halad a modern technológiával gyártott lapkák jövő évi elejére tervezett piaci bevezetése felé.

online
1513 03/27

Az Intel Corporation vezérigazgatója, Craig Barrett ismertette azokat a kulcskérdéseket, amelyekkel a vezeték nélküli ágazatnak foglalkoznia kell a következő növekedési ciklusba való továbblépéshez. A Cellular Telecommunications & Internet Association (CTIA) 2001. évi Wireless-konferenciáján Craig Barrett elmondta, hogy a növekedés előmozdítására nagy figyelmet kell fordítani a különböző típusú eszközökkel együttműködő új, vezeték nélküli szolgáltatásokra

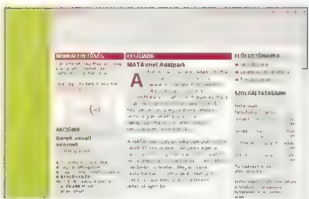
és a szabványokon alapuló technológiák fejlesztésére.

online
1471

03/22

Az Intel Corporation bejelentette, hogy megkezdte a nagy gyorsítótárral ellátott kilencszáz megahertzes Pentium III Xeon processzorok szállítását. A lapkára integrált két megabájtos második szintű gyorsítótár (L2 cache) felszerelt processzorok új szintre emelik a négy- és nyolcprocesszoros Intel alapú felső kategóriás szerverplatformok teljesítményét. 2001 első felében világszerte több mint egy tucat szervergyártó, köztük a Compaq, a Dell, a Fujitsu-Siemens, a Hewlett-Packard, az IBM, a NEC és az Unisys kezdi meg az új processzorral felszerelt platformok szállítását.

MATÁVNET



online
1550

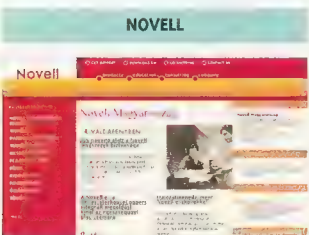
04/03

Április 3-án a Fonetnet sajtóközvetítőjén Simó György, a Matávnét/Origo vezérigazgató-helyettese és Várszegi Gábor, a Fotex Rt. elnöke bejelentette, hogy április 23-ától az Origo portál oldalain egyedi, saját arcúval megjelenik a Fonetnet teljes elektronikus kereskedelmi kínálata, a Fonetnet pedig ugyanattól az időponttól kezdve közli az Origón megjelenő fontosabb híreket és tartalmakat.

online
1472

03/11

A Matávnét ingyenes internetkapcsolatot ajánlott fel a Jász-Nagykun-Szolnok Megyei Katasztrófavédelmi Igazgatóságnak és a legveszélyeztetettebb Tisza menti települések polgármesteri hivatalai közötti hatékony kommunikációhoz.



online
1541

03/29

A Novell, Inc. bejelentette, hogy kapható a széles körű együttműködési funkciókat adó GroupWise 6 szoftver. A GroupWise 6 üzenetátviteli (e-mail), naptár-, dokumentum- és munkafolyamat-kezelési szolgáltatásokat ad, s kitűnő megbízhatóságot, mérhetőséget és felügyelhetőséget, valamint rendszerlértéket biztosít szinte bármilyen eszközzel, bármikor és bárholonnan.

online
1472

03/22

Megjelent a Novell Single Sign-on 2.1 nevű jelszó-felügyeleti szoftver; ebben már benne van a Passlogix v-GO® nevű Novell-technológia is – jelentette be a Novell, Inc. Ez a csomag gyors befektetés-megtérülést kínál, mert a Datacardhoz és az Anna-Laberge Kórházközpont-hoz hasonló ügyfelek lényeges költségeket takaríthatnak meg az évente több száz dolláros jelszófelügyeleti ráfordításokból, hiszen a Single Sign-on hatékonyabb teszt felhasználók munkáját, csökkenti a hálózati felügyeleti költségeket és egységes, központi jelszófelügyeletet kínál a különféle hálózatokon.

online
1467

03/21

A BrainShare 2001 konferencián a Novell számos, kategóriájában ipárvégezőt ügyletet mutatott be; ezek az ügyfelek – a Freddie Mac, a 20th Century Fox, a Campbell Soup Company, az Odwala, a VeriFone és a Twining's – a Novell Hálózati szolgáltatásaira támaszkodva használják ki a többplatformos, címár alapú elektronikus üzletvitel előnyeit. Vezető tisztviselőik beszéltek a felmerült üzleti feladatokról és arról, hogyan sikerült teljes körű elektronikus üzletviteli megoldásokat kialakítaniuk a Novell Hálózati szolgáltatásaira, valamint a Novell-partnerek szoftvereire és szolgáltatásaira építve.

online
1457

03/20

A Novell, Inc. ma bemutatta a Novell OnDemand Services 1.5 nevű új technológiáját; ezzel a vállalatok és szolgáltatók biztonságosan és hatékonyan adhatnak alkalmazásokat, és egyéb digitális tartalmat alkalmazottaiknak, üzleti partnereiknek és vásárlóiknak.

online
1452

03/19

Felvásárolt Cambridge Technology
A Novell, Inc. bejelentette, hogy felvásárolja a globális informatikai szolgáltatásokat adó, valamint stratégiai és vezetői tanácsadással foglalkozó a Cambridge Technology Partners, Inc. céget. A felvásárlás révén a Novell lényegesen kiterjesztheti a vásárlóknak és más IT-szolgáltatók cégeknek adott konzultációs szolgáltatásainak körét. Mindkét cégnek az a fő területe, hogy új, biztonságos és egyszerűbb webes hozzáféréssel internetessé tegye

az üzleti folyamatokat és informatikai erőforrásokat.

ORACLE



online
1479

03/20

Alkalmaz az ön e-üzleti infrastruktúrája az összes dinamikus internetportál és web alapú alkalmazás kiszolgálására? Könnyen kiderítheti, ha jelentkezik az Oracle Turbo Charge tesztjének lapjain az Oracle.com címen; csak gépelje be URL-jét, és kövesse végig, hogyan növelhetné meg webhelyének teljesítményét az Oracle9i alkalmazáskiszolgálóval (Oracle9iAS) – abban benne van egy web és adatbázis gyorsítótár is!

online
1480

03/20

Az Oracle Corp. hosszú távú technológiai és üzleti együttműködésre lép a Compaq Computer Corporation céggel; céljuk az Oracle9i Real Application Clusters fűrészési technológián és a Compaq TruCluster kiszolgálón alapuló fűrészelt számítógépes konfigurációk szállítása.

online
1482

03/20

Az Oracle Corporation közlése szerint az Oracle Főkönyvi alkalmazás – az Oracle e-Business Suite alkalmazáscsomag kulcsfontosságú pénzügyi modula – példátlan eredményt ért el egy alkalmazásoknak indított sebességpróban. A sebességpróba bebizonyította, hogy az Oracle Főkönyvi óránként negyvenmillió naplósört dolgozhat fel, és bármilyen méretű vállalat igényeinek megfelel.

online
14890

03/20

Az első teljes adatvédelmi megoldás
Az Oracle Corp. bejelentette, hogy már kapható az Oracle Data Guard, a nagy teljesítményű Oracle9i adatbázis kiegészítő alkalmazása. Az Oracle Data Guard az első olyan teljes körű adatvédelmi megoldás a világon, amely rendszerleállás után is megőrzi a vállalati adatok elérhetőségét és biztonságát, akár tervezett karbantartás miatt állt le a rendszer, akár előre nem látható hiba, például természeti katasztrófa vagy emberi mulasztás miatt. Az Oracle Data Guard segítségével az adatbázis-adminisztrátorok rendszerleállás-kor egyetlen lépéssel állíthatnak a készenléti

adatbázisra; ma ugyanehez csaknem húsz lépésből álló műveletsort kell végrehajtaniuk.

online 03/20
1483

Az e-üzleti biztonság

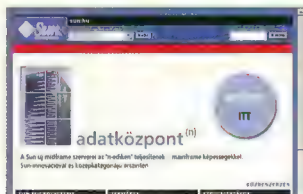
Még a védőgáttal, behatoláslélőz rendszerekkel és titkosítással védett információk is ki vannak téve a lopás veszélyének. Az igazi biztonság ugyanis a vállalat központi információs magjának, vagyis a nagyvállalati adatbázis-kiszolgálónak a védelmével kezdődik.

online 03/20
1484

Harmadik negyedévi forgalmi adatok

Az Oracle Corporation bejelentette a február 28-án véget ért pénzügyi év harmadik negyedévében szerzett – s az előzetes pénzügyi eredmények alapján megbecsült – bevételét. Az előzetes adatok azt mutatják, hogy az előző, harmadik negyedévéhez képest az egy részvényre jutó hozam több mint húsz százalékkal – nyolc centről tízre – nőtt (ez az adat a befektetési nyereséget még nem tartalmazza), a működési haszonkulcs pedig harmincegy százalékról harminchárom százalékra emelkedett.

SUN MICROSYSTEMS



online 04/09
1577

Az üzleti internet megteremtése

A CityReach International (CRI) Hungary és a Sun Microsystems Magyarország új ügyfelek eléréséről és közös marketing-erőfeszítésekkel írt alá szerződést. Keresztési János, a Sun Microsystems Magyarország ügyvezető igazgatója és Szentágotay Vilmos, a CRI Közép-Európa régió alelnöke, a CRI Hungary vezérigazgatója szerint ez a szerződés szilárd alapokat teremt az internet hatékony és biztonságos üzleti célú felhasználásának magyarországi kialakulásához.

online 03/29
1537

Az új West McLaren Mercedes tervezése

A Sun Microsystems élvonalbeli technológiája kulcsszerepet játszik a West McLaren Mercedes csapatában (WMM) és abban az erőfeszítésben, hogy ez a csapat elnyerje a világ leggyorsabb Formula-1-es csapata címét. A csapat a Sun technológiáját használta a Sun Ultra munkaállomásokról és a Java programnyelvről kezdve (ebben a versenyében először) az új Sun Blade 1000-ig, mivel az azáltal kínált megbízhatóság, méretezhetőség és

rugalmaság kulcsfontosságú egy olyan sportban, ahol egyetlen hiba is kudarcra járhat.

online 03/20
1459

Az International Data Corporation (IDC) év végi, az egész világra kiterjedő felmérése szerint a 2000-es naptári évben a Sun Microsystems volt az iparág leggyorsabban fejlődő szervergyártója – jelentette be a Sun. A teljes szerverpiaci bevétel szerinti tavalyi negyedik helyről feljebb lépve, közvetlenül az IBM után következnek: a második helyen áll a világban.

online 03/20
1461

Alomhatár alatti árak

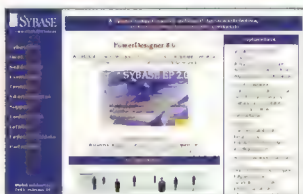
A Sun Microsystems a világ első, ezer dollárnál olcsóbb hatvanégy bites munkaállomásával, az új Sun BladeTM 100-zal ismét megváltoztatja a piac arculatát. A Sun Blade 100 munkaállomás lényegesen jobb teljesítményével – és feleakkora árával – a várakozások szerint ideális követője lesz a Sun UltraTM 5 2D grafikai munkaállomásnak, a világ egyik legiskeresebb unix-gépének.

online 03/14
1445

Keresőtechnológiába fektet be a Sun

A Sun bejelentette, hogy szerződést írt alá az InfraSearch, az egyenrangú (peer-to-peer, P2P) keresőtechnológiák egyik úttörő cégének felvásárlásáról. Az InfraSearch révén olyan szaktudást és technológiára tesz szert, amely megerősíti és felgyorsítja az elosztott számítástechnika újfajta lehetőségeit kereső Juxtapose nevű inkubátorprojektjét.

SYBASE



online 03/19
1450

Teljesítményteljes üzleti int.

A Sybase a Sybase Industry Warehouse Studiót olyan iparágvezető üzletiintelligenciavállalatok termékével integrálta, mint a Cognos, a Business Objects és a MicroStrategy Incorporated. A Sybase üzleti intelligenciával kis kockázat árán és hagyományos megoldásoknál sokkal gyorsabban lehet átfogó, nagyvállalati, analitikus megoldást létrehozni. A nagyvállalati elemző megoldással a vállalatvezetők gyorsabban férhetnek hozzá a vállalati intelligenciához, ezzel gyorsabb lesz a döntéshozatal, és a vállalatok versenyképes előnyhöz juthatnak.

infoOpen

e-business-magazin – Alapítva: 1993

Alapító főszerkesztő: Kovács Attila
Főszerkesztő: Hutter Ottó
Főszerkesztő-helyettes: Tihanyi László
Vezető szerkesztő: Seres Iván
Főmunkatárs: Vargha Márton

Munkatársak:

Bartók Nagy János (BNJ)
janos@infopen.hu,
Harmat Lajos (HL)
harmat@matavnet.hu,
Hutter Ottó (HO) hutter@infopen.hu,
Kósa Attila (KOSA) atkosa@shinwa.hu,
Kovács Attila (KA) akovacs@infopen.hu,
Róna Judit rona@matavnet.hu,
Fazekas László
fazekas_laszlo@s16.kibernet.hu,
Seres Iván (SI) seres@infopen.hu,
Simay Endre István (SEI)
endre_s@infopen.hu,
Simonyi Endre (SE) huihm012@ibm.net,
Tihanyi László (TL) tihanyi@infopen.hu,
Vargha Márton (VAMA)
vamaa@infopen.hu

Fotó: Csorba Gábor

Szerkesztőség:

Az MGH Magyarország Lapkiadó Kft.
megbízásából szerkeszti az OpenInfo Kft.
1111 Kende u. 13.
Telefon: 328-5063, fax: 328-5044,
e-mail: pronline@infopen.hu

Lapigazgató:

Csöbány Gyula
(csoban@byte.hu)

Médiamenedzserek:

Gazdag Erzsébet (gazdag@byte.hu)
Kertész Anita (kertes@byte.hu)

Terjesztési és nyomdai ügyintéző:

Szabó Enikő (szabo@byte.hu)

Felélő kiadó:

Bellavics István
ügyvezető igazgató

Kiadó:

MGH Magyarország Lapkiadó Kft.

Tördelés: Székelyhidi Ica – GRAF-ICA Bt.

Nyomdai előkészítés: PCFilm Stúdió

Nyomda: Veszprémi Nyomda Rt.

Terjesztés:

Byte-mellékletként:

MGH Magyarország Lapkiadó Kft.

Önálló kiadványként: Interswitch Kft.

(terjesztes@infopen.hu, 328-5063)

Regisztráció ingyenes előfizetésre:

www.infopen.hu/reg.htm

HU ISSN 1217-1905

BYTEinfopen

e-business melléklet

Informatikai nagypolitika

A pártok informatikai politikájának össze-
egyeztethetőségéről, az internettel kapcsola-
tos szabályozási kérdésekről nyilatkozik
Rogán Antal, a parlament informatikai bi-
zottságának elnöke.

II. oldal

A magyar internetes gazdaság

A GKI Gazdaságkutató Rt., a Sun Microsys-
tems Magyarország és a Webigen Rt. a múlt
év végén több tanulmányban foglalta össze a
hazai webes gazdaság állását. Ezek a tanul-
mányok a webes vállalkozásoknak alapvető
fontosságú információkat foglalnak maguk-
ban, amint az a következő rövid összefogla-
lásukból is látható. A teljes tanulmányok a
GKI Gazdaságkutató Rt.-től rendelhetők
meg.

VIII. oldal

E-üzlet a nagy szervezetekben

A parádsasvári Kastélyhotelben tartották áp-
rilis 5. és 7. között az első magyar vezérigaz-
gató-találkozót. A fő téma a cégek elektroni-
kus üzletté való átalakítása volt, s az, hogy
hogyan juthatnak a cégek az internet révén
másoknál jobb helyzetbe.

X. oldal

TCP és UDP

A TCP a megbízható átvitelben, az UDP az
adatfolyamok továbbításában jeleskedik.

XV. oldal

Informatikai nagypolitika

Rogán Antal, a parlament informatikai bizottságának elnöke, a pártok informatikai politikájának összeegyeztethetőségéről, az internettel kapcsolatos szabályozási kérdésekről, a biztonság és a kormánybiztonság közti együttműködésről és az egységes hírközlési törvényről nyilatkozik lapunknak

Az informatikai bizottság elnökeként hogyan látja egyeztethetőnek a pártok informatikai politikáját, elképzeléseit?

R. A.: Öröndetes, hogy az informatikai bizottságot hatpárti egyetértéssel alakítottuk meg, mert azt jelzi, hogy a parlament az információs társadalom ügyét pártok fölött álló témának tekinti. A végső célban tehát egyetértés van, az oda vezető útról azonban már vannak hangsúlybeli és elképzelésbeli különbségek, s bár ezek még nem bontakozhattak mind ki a bizottságban, de esetenként már megnyilatkoznak. Most az a legfontosabb, hogy az informatikai társadalom kérdése a politikai közbeszéd tárgyává válhat. Ez nyilván segíthet, de árthat is; nekünk a bizottságban arra kell ügyelnünk, hogy inkább segítsen. Tisztázandó, hogy az államnak van-e szabályozó, kezdeményező szerepe az informatikai társadalomhoz vezető úton, van-e olyan társadalmi kérdés, amelyet a piac nem tud megoldani. A regulációs szerepkörön belüli feladat azoknak a feltételeknek a megteremtése, amelyek ösztönzik az információs társadalom kialakulását, különösen a távközlésben. Itt elsősorban a kiegyensúlyozott versenyfeltételekre gondolok. Az a nagy kérdés, hogy az információs társadalom maga cél-e vagy eszköz, egy új életminőséget jelent a jövőben. Megváltozik-e alapvetően maga a társadalom? Magamat abba a körbe sorolom, amelyben úgy vélekednek, hogy ez a fejlődés végső soron nem változtatja meg az értékrendünket. Szerin-



tem akkor beszélhetünk információs társadalomról, ha mindenkinek megteremtődik a nyitottság, a sok, jó, megbízható információhoz való gyors hozzáfutás technikai feltétele. De nem feledkezhetünk meg azokról sem, akik önként kizárják magukat belőle. Őket ezért nem érheti hátrány: mindazt, amit az állam, a társadalom kínál, nekik ugyanúgy meg kell kapniuk, mint azoknak, akik élnek az informatika adta eszközökkel. Itt látok én felfogásbeli különbséget: azt, hogy ki hogyan áll hozzá bizonyos intézkedések megtételéhez. A kormánypártoknak általános véleményük, hogy először a lehetőségek széles tárházát kell megteremteni, arról kell gondoskodni, hogy az informatika, a hálózaton keresztül ügyintézés természetessé, mindenkinek elérhetővé váljon. Nem szabad viszont kötelezővé tenni a használatukat sem az állampolgároknak, sem a vállalatoknak, sem az intézményeknek. Itt érzek egy kis különbséget, néha az az érzésem, hogy vannak a rohanást, a kény-

szerítést előnyben részesítő ellenzéki felfogások.

Tekinthető ez a gondolat az okmányirodák implicit kritikájának?

R. A.: Ami az okmányirodákban történt, az más eset. Azokat egy átlagos alapállapot kiszolgálására tervezték, de sajnos az emberek megrohanták őket, azt hívnék, hogy most azonnal ki kell cserélniök az igazolványaikat, még ha azok érvényesek is. Ez idézte elő a kapacitásproblémákat, ezért kényszerültek hosszú várakozásra azok, akiknek, mert elvesztettek valamit, mert lejárt a személyi okmányuk, szükségük volt az újra. De jó példa ez arra, hogy óvatosan kell eljárni, vigyázni, nehogy éppen az állam idézzen elő hasonló helyzeteket az új technikák, például az elektronikus aláírás indokolatlan erőltetésével. Meggondolatlanul cselekednénk, ha vállalkozókat arra kényszerítenénk, hogy elektronikusan hitelesített adó- vagy vámbevallásokat adjanak be, adatszolgáltatási kötelezettségeiket elektronikus úton csak hitelesítetten teljesíthessék. Ez kell hogy a jövőben a meghatározó forma legyen, de ha most kötelezővé tesszük – csak azért, mert a vámhivatal, az APEH számára könnyebbés –, indokolatlanul nagy terhet szakasztanánk sok százezer vállalkozó, vállalatvezető nyakába. Itt a polgárok érdeke más, és abból nem szabad engednie a törvényhozónak. Türelmem, időre van szükség az átálláshoz. Nem az a baj, hogy nem általános az elektronikus hitelesítés az elektronikus üzletvitelben, az államigazgatásban, hanem az, hogy eddig még a lehetősége sem volt meg. A digitális aláírás törvényi szabályozásának hiánya miatt a jogbiztonság hiányzott, nem lehetett jogi úton megvédeni az elektronikus úton kötött megállapodásokat, szerződéseket. Ha hirtelen kötelezővé tennénk a digitális hitelesítést, akkor az, amit az okmányirodákban tapasztalhatunk az első hónapokban, kismiska volna

MAGÁNBESZÉLGETÉS MUNKAIIDŐBEN?

**SOSEM VOLT MÉG ILYEN
KIFIZETŐDŐ.**

**Szóljon ügyfeleihez személyes hangon
az IBM ügyfélszolgálati csomag
segítségével!**

Ismerje meg ügyfeleit alaposabban, és javítsa szolgáltatása minőségét a minden-
tudó IBM ügyfélkapcsolati központ segít-
ségével. Mostantól, ha kapcsolatba kerül
ügyfeleivel, rendelkezésére áll minden
rájuk vonatkozó adat. Így folyamatosan
nyomon követheti az üzletfeleire vonatkozó
aktuális és múltbéli adatokat. Ezenfelül
pontosan felépített, személyre és probléma-
ra szabott profilokat alakíthat ki a zökkenő-
mentes üzletmenet érdekében.
A megoldás támogatja a csoportmunkát,
tökéletesíti az ügykövetést. Mi teszi ezt
az egyszerű ajánlatot még vonzóbbá?
Például az egyszerű üzembe helyezés.
Az IBM ügyfélkapcsolati központ hetek
alatt bevezethető. A csomagban található
nagy teljesítményű IBM szerveren működő
CallPath és DirectTalk middleware pedig
biztosítja, hogy Ön és ügyfelei optimális és
valóban személyre szabott szolgáltatások-
ban részesüljenek.

**Hívja az IBM-et most, hogy saját
e-business megoldása legyen!**

generation @ business

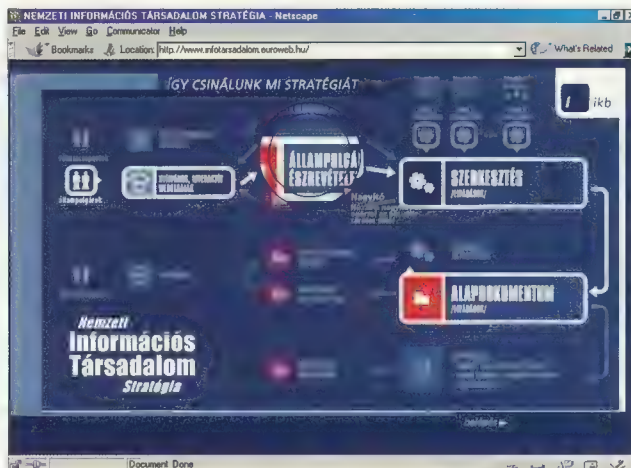
Mire háromig számol...

- 1 IBM @server pSeries 620**
A világ legfejlettebb UNIX-szervere* Kimagasló rendelkezésre állás -
nonsztop ügyfélszolgálat. Korszerű processzortechnológia, nagyobb
teljesítmény, kisebb energiafelvétel. Biztonság, megbízhatóság,
skalálhatóság.
- 2 IBM CallPath és DirectTalk**
Nyílt, skálázható, platformfüggetlen, szabványalapú számítógépes-
telefonos integráció. A bejövő hívások elosztása, kimondó hívások
kezelése, egyenletes terheléskiosztás. Mórólú és rugalmas
ügyfélszolgálat-teljesítmény. Az internetes és egyéb csatornák
egységes kezelése.
- 3 IBM ügyfélkapcsolati központ**
Teljes körű kapcsolattartás és ügykövetés. Gyors bevezetés,
egyszerű integráció, könnyű bővíthetőség. Elemzéssel és
csoportmunka-irányítással támogatott ügyszolgálat. Távközlési, banki
és egyéb referenciák.

**Észre sem veszi, és máris
üzemkés.**

**HÍVJA A 08 40 200 156-OS
KÉK SZÁMOT, VAGY LÁTOGASSON EL
AZ IBM.COM/HU/CRM
WEBOLDALRA.**

IBM



ahhoz képest, ami zavart keltenék a hivataloknál. Ez nem szolgálna az információs társadalom ügyét, sőt eleve megutálatná azt az emberekkel.

Az internet általános elterjedése, a virtuális gazdaság kialakulása véleménye szerint mennyire veszélyezteti a nemzetállamot, mennyire idézheti elő egyfajta globális végrehajtó hatalom kialakulását?

R. A.: Az internet valóban sok problémát felvet, de bízom abban, hogy nem veszélyezteti a nemzetet, a nemzetállam létét. Felvetődik ugyan számos adatvédelmi, adatbiztonsági, szerzői jogi természetű probléma az ügyintézésnek, az adatkezelésnek a hálózatra való áttérőldésével s azokkal szembe kell nézni. De ez kezelhető, csak be kell építeni a megfelelő szabályozást, a fékeket a meglévő jogrendszerbe. Az, hogy a meglévő jogszabályok nem számoltak az internettel, önmagában semmit sem jelent, ezek a problémák technikailag is megoldhatók, bár szükség van hozzá a szolgáltatók, a piac, az internetes társadalom részvételére. Nem lehet szabályokat rájuk oktrojálni. Mint láttuk azt a Napster esetében, jogviták lezárhatók a meglévő jogrenden belül, de nem biztos, hogy megnyugtató és tartós az eredmény. Ha a jogalkotó nem teremti meg időben azokat a feltételeket, amelyek között az új gazdaság biztonságosan, szabályozottan működhet, akkor abból nem korlátlan szabadság következik, hanem az,

hogy a bíróság előbb-utóbb a jogbiztonság hiánya miatt olyan intézkedéseket hoz, amelyekkel egész szolgáltatási lehetőségeket tesz lehetetlenné. A globalizációval valóban megjelennek az egész világgazdaságra, így ránk is érvényes trendek, de ez nem újdonság. Ugyanilyen globalizációt hozott a nemzetállamok életébe az írott sajtó vagy a világnyelvek megjelenése. Az internet hozta veszély ezeknél kétségtelenül tömegesebb, nagyobb mértékű, gyorsabb ugyan, de nem a veszélyre érdemes odafigyelni, hanem a lehetőségekre, azokat érdemes kihasználni. Ha ugyanis a veszély elhárításán kezdünk gondolkodni, kialakul az elzárkózás kényszerérzése, s az reménytelen stratégiához vezet. Az internet minden elzárkózási törekvést megüsit. Pedig az internet nem veszélyezteti a nemzetet, a nemzeti tartalmat, hanem rákényszerít minket arra, hogy azt ebben a formában is megjeleníthessük. Ha az interneten böngésző ember bőségesen találkozik magyar tartalommal, magyar kulturális, magyar sajtó- és hírtartalommal, akkor ugyanaz történik, mint szerte a világban, csak szűkebb keretek között. Fel kell venni a tempót, és ebben vannak komoly feladatai az államnak. Nemzeti digitális archívumot kell létrehozni, szükség van arra, hogy a magyar kulturális és oktatási értékek az interneten elérhetőek legyenek. Az állam felelőssége ott van, hogy támogassa an-

nak az internetre kerülését, közzétételét, ami értékes és megőrzendő, a nemzeti intézmények működését virtuális formában is megjelenítse.

Mennyire jelenik meg az államnak ez a felelőssége a költségvetésben?

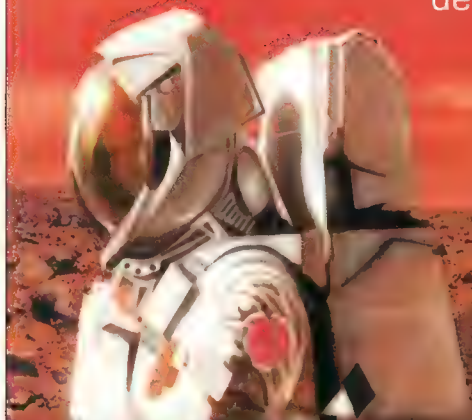
R. A.: A mostani költségvetésben komoly összegek szerepelnek erre a célra. Az informatikai kormánybiztosság harmincmilliárd forintos költségkeretéből az információs társadalommal összefüggő projektekre tízmilliárd forintnál valamivel több fordítható. De van erre forrás az Oktatási Minisztériumban és a Kulturális Örökség Minisztériumban is. Vannak anyagi lehetőségek, elkezdődött egy folyamat. De azt is tapasztalhattuk a költségvetési vitában, hogy az ellenzék, miközben szóban erőteljesen támogatja az információs társadalmat, módosító indítványokban kétszer annyi összeget is elvont volna az informatikai kormánybiztosságtól, mint amennyit a tervezet tartalmazott. Szerencsére a parlament itt megtette a kötelességét. A bizottságnak most abban lehet szerepe, hogy ösztönzi a programok lehető legszélesebb nyilvánosságának a megteremtését. Ez nagyon fontos, szimbolikus munka lesz, ráirányítani a nyilvánosság figyelmét az állam, társadalmi intézmények, vállalatok és magánszemélyek által elindított programokra. Szándékomban áll megkeresni a nagy távközlési, internetes cégeket, és rávenni őket arra, hogy egy-egy díj alapításával maguk is járuljanak hozzá ehhez a munkához. Mert ahhoz, hogy a következő költségvetési vitában a mostaninál nagyságrendjében is nagyobb, jobban nevesített összegeket lehessen az információs társadalom kialakítására fordítani, sikeres programokat kell majd bemutatni a képviselőknek.

Kialakult együttműködés a bizottság és a kormánybiztosság között?

R. A.: Közvetlen a kapcsolat. A velük való szoros kapcsolattartást szükségessé teszi, hogy a kormányzat ellenőrzésére szóló jogosítványokat, éppen a társadalmi feladatunk érdekében, kicsit kiterjesszük, és ebben az ő szakértelmükre kívánunk támaszkodni. *Sík Zoltán* kormánybiztos főcsoportfőnökeivel bizottsági ülésen részletesen ismertette velünk nemcsak a kormánybiztosság felépítését, hanem azt

MARS, TWIN PEAKS

Kis lépés nekem,
de nagy ugrás a cégemnek.



LÉPJE MEG!

**KORLÁTLAN INTERNET
BÉRELT VONALON MÁR 40.000 FT-TÓL.***

- 24 órás, folyamatos internet-hozzáférés
- korlátlan adatforgalom
- azonnali e-mail küldés/fogadás
- tervezhető költség
- fix telekommunikációs díj
- nagy sávszélesség (64 Kbps - 155 Mbps)
- gyorsaság, megbízhatóság, biztonság

* + telekommunikációs díj



EUROWEB
Internet Szolgáltató Rt.

A PanTel Csoport tagja

EGYÜTT A LEGJOBBAKKAL

Tel: 22 44 000, fax: 22 44 100, e-mail: info@euroweb.hu, honlap: <http://www.euroweb.hu>

is, hogy a rendelkezésükre álló költségvetési keretből milyen programok megvalósításán dolgoznak. Egyetértettünk abban, hogy a pályázati kiírások megjelenése után ismét tájékoztatják a bizottságot, és az év második felében értékeljük a megindult programokat. Bizottsági elnökként arra törekszem, hogy példászerűen szoros legyen a kapcsolattartás, az együttműködés és az információáramlás a bizottság és a kormánybiztos hivatala között.

Milyenek találja, elnök úr, az egységes hírközlési törvény betervezett tervezetét?

R. A.: Több szakasza volt az előkészítésnek. Ebből az utolsóval, a betervezett tervezet vázának megalkotásával kezdődött az informatikai kormánybiztosságon az előkészítés valamikor ez év januárjában. Ez fontos és érdemi előrelépés volt. Azóta bizonyos kérdéseket kissé cizelláltabbá tett a javaslat, voltak ötletek, amelyek bekerültek, majd kikerültek, de ezek a változások már nem érintették a szellemet, filozófiáját, szerkezetét.

Kialakult-e már bizottsági álláspont a tervezetről?

R. A.: Ez nagy jelentőségű, bonyolult törvény; egy óriási piacot szabályoz újra. Bizonyos tekintetben részletes a szabályozás, bizonyos tekintetben kerettörvény; szakmaiságát és jogi felépítését tekintve is igen összetett konstrukció. Természetes, hogy ahogy haladunk előre a tárgyalásban, a képviselőknek egyre szélesebb lesz az áttekintésük a szerkezetéről, a szabályozott piacról. Sajnos ebben nincs teljes egyetértés a koalíciós pártok és az ellenzék között, de a bizottságban az a többségi vélemény alakult ki, hogy a törvényre szükség van. Ma vannak a piacon domináns – és a koncessziós szerződések révén ráadásul monopol – szolgáltatók. Azért van szükség az újraszabályozásra, mert hiába jár le a koncessziós szerződés, azzal még automatikusan nem válik szabadabb a verseny. A törvény adta monopólium egy idő után magánmonopóliummá válik. A törvény azzal, hogy versenyt generál, ezt ellensúlyozza, tehát a fogyasztók érdekeit szolgálja.

Mi az ellenzék álláspontja?

R. A.: Az ellenzék úgy látja, hogy a törvény ebben a formában nem teljesítene az idevágó kötelezettségeit. Egy kicsit úgy érzem, hogy szerintük a ma piacon

lévő szolgáltatókat a tervezetben foglaltaknál erősebben kellene védeni a versenytől. A többség véleménye eltér ettől, inkább szolgáltatáspárti. A domináns szolgáltatók befektetése már túlnyomó részben megtörtént, nem szorul tehát védelemre. A liberalizálással a fogyasztók kegyeiért indul meg a verseny. Bár ez már ma is zajlik – gondoljunk az IP-s nemzetközi távhívásra –, de ha teljesen szabad a verseny, az a piacon bent lévő, domináns szolgáltatóknak kedvez. Ő

kedvező lehetőségeket, de ez érdemben nem befolyásolja a piaci helyzetet, hiszen annak csak elenyésző részét érinti. A negyedik fázisban minden fogyasztót elér és érint a verseny. Bár ez zajlik a leglassabban, mégis látványos lesz a legelső pillanattól kezdve, a hirdetekben, a kínálatok sokaságában.

Elsősorban ezt a negyedik részt érinti, hogy a tervezet a korábbi változatokhoz képest egy évvel előrehozza az előfizetői hurok teljes felszabadítását. Van, aki szerint ez a Vi-

Bizottságok által tárgyalt irományok - Netscape

File Edit View Go Communicator Help

Bookmarks Location: BIZ-nyrnp_BIZ-4125P_FT01PUS-nyrnp_TIPUS-nyrnp_ELJARAS-nyrnp_ALLAPOT-nyrnp

Kértsm: 2001.04.14.00.35.12

FAIR Parlament Információs Rendszer

Dinamikus lap

Bizottságok által tárgyalt irományok

Paraméterek:

Bizottság: Informatikai és távközlési bizottság

Bizottságok típusa: Állandó

| Bizottságok | Irományszám | Irománycím | Bonyolítók | Biz-i állapot | Ir. beny. dátum |
|--------------------------------------|-------------|---|------------------------|----------------------------------|-----------------|
| Informatikai és távközlési bizottság | T/3934 | A hírközlésről | Manóstercskú Hirtai | az álláspont alakítását megvárta | 2001.03.05. |
| Informatikai és távközlési bizottság | H/3918 | A Magyar Országgyűlés határozatában és költségvetésében | Zsuzsanna János (MSZP) | tárgyalatba vétele vár | 2001.03.01. |

Document Data

a kisebbek elől könnyen elhalaszthatja a nagy üzleteket. Szerintem kell ez elé akadályokat támasztani, megelőzendő a kisebb szolgáltatók tönkremenetelét. Ez a törekvés bele is épült a törvénytervezetbe. Ide tartozónak tekintem az előfizetői hurok átengedésének és a költség alapú összekapcsolás megadásának kötelezettségét. Második körben a verseny a gyorsan növekvő piaci szegmenseket éri el, például az internetszolgáltatást, az internettel összefüggő szolgáltatásokat. Itt semmiféle korlátozásra nincs szükség, meg kell adni a szabad verseny teljes lehetőségét. A harmadik terület a speciális fogyasztók területe. Például aki a nyugati határszélen lakik, és Ausztriába jár dolgozni, az szívesen vásárol olyan speciális szolgáltatást, amellyel viszonylag olcsón tarthat kapcsolatot a családjával napközben. Megjelennek majd olyan speciális szolgáltatók, akik erre kínálnak

veendő kedvező majd. Önnek mi a véleménye erről, illetve az ilyen, „ennek jobb, mint annak” típusú értékelésekről?

R. A.: A törvénynek nem feladata hogy a nagyobb szolgáltatót védje a kisebb szemben, és a Matávnak is lesz lehetősége arra, hogy betörjön a Vivendi területeire. Azokat a kifogásokat, amelyek a felkészülési időről szólnak, csak korlátozásokkal tudom elfogadni. Évek óta szó van az újraszabályozásról, a Matáv nagyon jól tudta, hogy az előfizetői hurok átengedésére sor kerül, és rá mint domináns szolgáltatóra minden bizonnyal érvényes lesz. A törvénynek a versenyt és azon keresztül a fogyasztókat kell szolgálnia. Ezen vagy azon a ponton sértheti valamelyik szolgáltató érdekeit, de más pontok meg az ő érdekeinek felelnek majd meg. Nem a szolgáltatói érdekek „kidekázása” a legfontosabb, hanem a koherencia és a végrehajthatóság.

Mennyire zavarja ezt a koherenciát, hogy ez a törvény a posta működését is szabályozza, s azzal nem gyengíti a posta monopóliumhelyzetét, hanem erősíti?

R. A.: Szerintem a Magyar Postának van helye itt, hiszen nálunk is új típusú szolgáltató intézménynek kell átalakulnia, épügg, mint Nyugat-Európában. A törvénytervezet a posta monopóliumhelyzetét erősen korlátozott módon tartja meg, azt is annak érdekében, hogy fenntarthatók legyenek azok az egyetemes szolgáltatások, amelyekre nem lennének piaci jelentkezők. Az államnak és az állampolgárnak egyaránt az az érdeke, hogy a Magyar Posta mint bizonyos szolgáltatásokra egyedül képes szervezet fennmaradjon. Ehhez a lehetőségeket fenn kell tartani, védekezni kell a piaci leföldéssel szemben.

Mennyire veszi magára a bizottság a végrehajtási utasítások áttekintésének ódiumát?

R. A.: A részletszabályozás megalkotása már a végrehajtó hatalom feladata. A bizottság általános ellenőrző feladatából következően természetesen foglalkozhat majd a jövőben azzal, hogy hogyan valósulnak meg magának a törvénynek az előírásai, de én nem szeretném az jogkört kiterjesztőleg értelmezni, és előre beleszólni abba, amit a törvény a kormány és miniszterei hatáskörébe utal.

Éles viták vannak arról, hogy a törvény az infrastruktúraépítés, illetve a szolgáltatás ösztönzésében milyen arányokat képviseljen. Ez a vita nem marad a parlament falai között, folytatódhat, és feltehetőleg folytatódni fog a részletszabályozás meghozatalakor. Fennáll annak a veszélye, hogy olyan végrehajtási rende-

letek születnek, amelyek lerontják ezt az arányt. A bizottság ezen a szinten szándékozik-e figyelemmel kísérni a történeteket?

R. A.: Meg fogjuk hallgatni az informatikai kormánybiztost, mihelyt elkészülnek a végrehajtási utasítások, hogy azok egészen pontosan miért olyanok, amilyenek, milyen filozófiát követnek. És bár a bizottság nem panaszfórum, ha egyszer érdemi nézeteltérések jelennek meg a piaci szereplők között, ha nagyon sok lesz a panasz, a jogvita, akkor arról a bizottságban is tárgyalni kell. De azt látni kell, hogy ez már csak a mai bizottság életén túlnyúlóan történhet majd, mert mindennek van kifutási ideje. A törvény és a végrehajtási utasítások érdemi értékelése pedig a piaci történések alapján legkorábban a jövő év második felétől várható.

A sajtó folyamatosan beszél arról, hogy egy új rádiós készletlenti hírközlési hálózatnak kellene felváltania a ma működő átlagati rendszereket. A kormánybizottságban ezt a kérdést vizsgálva arra a következtetésre jutottak, hogy ezt egy állami tulajdonú önálló Tetra vagy Tetrapol hálózattal érdemes megvalósítani. Foglalkozik-e ezzel a kérdéssel a bizottság, illetve elnök úr nem gondolja-e úgy, hogy más, az adófizetőknek olcsóbb, az ország teherbíró képességéhez jobban igazodó lehetőségekkel is számolni kellene?

R. A.: Arról, hogy lesz-e állami készletlenti rendszer, még nem született politikai döntés. Sok érv szól a létrehozása mellett. Nem csak az államigazgatáson belüli, szigorú biztonsági követelményeknek megfelelő korszerű kommunikációról

van szó; vannak speciális igények is, például a rendészeti szervek. Ezek eltérő szempontok, s egyeztetni kell őket. Én például úgy gondolom, hogy az államigazgatáson belüli hosszú távú biztonságos kommunikációhoz nem szükségszerűen éppen ilyen készletlenti rendszerre van szükség, hiszen más rendszerek is megfelelnek az adatbiztonság szigorú követelményeinek, olyanok, amelyek a kép- és adattovábbítás szempontjából rugalmasabbak a Tetránál. A készletlenti rendszereknek ugyanis nem erős oldaluk az adatátvitel; azokat beszédátvitelre fejlesztették ki. A végző döntést a politika szférájában kell meghozni, anyagi igényeket is mérlegelve, hiszen nem kis befektetésről van szó. De folytatásához a vizsgálókat az informatikai kormánybizottságon, és ezek eredményeként ítélték meg bizonyos vonatkozásokban a Tetrát a legalkalmasabbnak. Ha megszületik a döntés, akkor nem hiszem, hogy bizottsági ülés témaként kerülhetnének ezt a kérdést, és meg fogjuk hallgatni, hogy milyen érvek szólnak a meghozott döntés mellett, a szolgáltatásokat milyen körülmények és feltételek mellett veszi igénybe az állam, illetve veszik igénybe a különféle állami szervek, szervezetek. De, ismétlem, még ez előtt politikai döntés kell, s az még nem született meg. A technika gyors fejlődését tekintve talán még érdemes volna várni, hogy megjelenő új megoldások nem elégténék-e ki hatékonyabban, jobban, hosszabb távon az igényeket.

VARGHA MÁRTON

FOLYTASSA AZ OLVASÁST AZ INTERNETEN! www.infopen.hu

The screenshot shows the infopen.hu website interface. At the top, there's a navigation bar with 'infopen' logo and 'www.epiteszforum.hu'. Below it, a search bar and several menu tabs like 'GYORSKERESŐ', 'ARCHIVUM', '2000.04.01', '2001.04.01', and 'KERES'. The main content area is divided into sections: 'FRISS SAJTÓKÖZLEMÉNYEK' (Latest Press Releases) with a list of items, 'WEBMAGAZIN' (Web Magazine) with a list of articles, and a central graphic with text about 'Központi rendszerek'.

Ha valamelyik cikknél ezt a jelet látja,

online
2138

akkor a megadott sorszámot az infopen online gyorskeresőjébe beírva pillanatok alatt megtalálja a cikket az interneten is!

A magyar internetes gazdaság

A GKI Gazdaságkutató Rt., a Sun Microsystems Magyarország és a Webigen Rt. a múlt év végén több tanulmányban foglalta össze a hazai webes gazdaság állását. Ezek a tanulmányok a webes vállalkozásoknak alapvető fontosságú információkat foglalnak magukban, amint az a következő rövid összefoglalásukból is látható. A teljes tanulmányok a GKI Gazdaságkutató Rt.-től rendelhetők meg.



tanulmányokban a következő területekre bontották a gazdaság egészét: közép- és nagyvállalatok; kis- és középvállalatok; turizmus, idegenforgalom; pénzügyi szektor; közvetlenül az internettel foglalkozó cégek.

A következőkben néhány érdekes és jellemző információt ragadunk ki az elemzésekből. Ezek részben statisztikai adatokra épülnek, részben a tanulmányokat készítő cégeknek a hazai helyzet felmérő kérdőíveire; a kérdésekre esetenként a Nyugaton tapasztaltakhoz képest meglepően nagy hányadban érkeztek válaszok, tehát a felmérés reprezentatívnak tekinthető.

Legfőképpen az internetes kereskedelemtől várnak sokat a hazai cégek. Ennek megfelelően a kereskedelmi vállalatok körében nagy az internet elfogadottsága, az általában vett vállalati körben azonban viszonylag csekély; elsősorban levelezésre használják, és pesszimisták a piacátalakító hatásaival kapcsolatos várakozások. Ez összefügg azzal, hogy az e-üzlet elterjedése is még csak a küszöbön áll. Ebben a visszafogottságban azonban ígéret is rejlik, mert a vállalatok alaposan tájékozódnak a lehetőségekről, például az ötven alkalmazottnál többel dolgozó hazai cégek felének van már webhelye. Internetes üzleti fejlesztésre 2000-ben a szolgáltatócégek fordítottak a legtöbbet, két-három százalékot, összesen vagy húszmilliárd forintot; egyéb iparágak egy-két százalékot, együttesen körülbelül tízötvenmilliárd forintot. Az internetes értékesítés arányának ipari átlaga is egy-két százalék.

A Forrester Research, illetve az eMarketer szerint az elmúlt két év eredményei alapján az internetes kereskedelem viszonylagos föllendülésének ütemével Európa s Európán belül Németország az élre kerül. Németországban az internetes kereskedelmi forgalom 2000-re megötszöröződött, és elérte a 8,6 milliárd német márkát, Európa egészében pedig a nyolcmilliárd dollárt; a növekedés egyelőre exponenciális ütemű.

Dinamikusan nő persze az élen haladó Egyesült Államokban is, a lakossági e-kereskedelem például évről évre megtöbbszöröződik. A Forrester szerint 1999-ben huszonötmilliárd dollár volt a forgá-

elektronikus aláírás az Egyesült Államokban is csak egyéves múlttra tekint vissza, és igen sok a hitelkártya-visszaélés. Az internetes kereskedelem nagy technikai lehetőség, de minden tekintetben pályafutása elején jár, s ez tartós növekedést ígér.

A hazai válaszok alapján a Magyarországon működő kereskedelmi vállalatok egyelőre kissé pesszimisták a közeljövőt illetően, és nem siettetnék az internetes technológiák bevetését. A legpozitívabban a nagy kereskedelmi hálózatok ítélik meg a lehetőségeket.

Ez az átlagos kép jóval kedvezőbb a B2B típusú, beszállítói-vállalkozói forgalomban; arra már nemcsak ígéretes példák



lom, 2003-ra százkilencmilliárd dollárt várnak. Sokféle metodológiával gyűjtött sokféle adat van forgalomban, de valamennyi erőteljes növekedést mutat. A Forrester 2003-ra azt várja, hogy az amerikai háztartások negyven százaléka használja fogja az internetet a vásárlásokban. Az említett értékek még messze vannak a lehetőségek határától, mert az online úton bonyolódó bevásárlások a teljes kereskedelemnek csak egy-két százalékát teszik ki még az Egyesült Államokban is, és várhatóan öt év elteltével lesz öt-tíz százalékos a részesedés.

A kereskedelmi tranzakciókban nyilvánvalóan kulcsfontosságú a biztonság; az

vannak, hanem a várakozások is pozitívak. Ez érthető: a cégek már sűrűn használják az internetet, a hazai lakosság azonban – sajnos – jóval kevésbé. A kereskedelmi cégek herven százalékanak már van internet-hozzáférése, és további tizenöt százalék a közeljövőre tervezi az internet használat-bavételét. Az internetes-intranetes technológiáktól egyelőre főleg az üzemvitel (dolgozói és ügyfél-kapcsolattartás, munkamegosztás, információáramlás stb.) támogatásáról várnak hasznót.

A viszonylagos pesszimizmussal ellentétben állnak az internetes kereskedelmi árbevétellel kapcsolatos elképzelések: azok szerint, akik ilyen becsléseket tettek,

a most évi 2,4 milliárdos (elsősorban irodaszerekből, CD-kből, könyvekből származó) összérték egy-két éven belül többszöröződik, és az e-kereskedelmi eladások aránya a mostani 2,5 százalék 2002-re 6,5 százaléknál lesz. Viszonylagosan nagyobbak a remények a vállalati beszerzésekkel kapcsolatban: azok 2002-beli arányát kilenc százalékra teszik.

Meglepő, hogy a bankok az Egyesült Államokban még 2003-ra sem számítanak tizenkét százaléknál nagyobb online részesedésre (a mostani hányad három százalék). Ez különben megfelel az internetes módszerek terjedési ütemének.

A hazai pénzügyi szektor igen optimista az internet piacátalakító hatásai tekintetében. A hitelintézeti szektor hervenycsökkentésére már van intranetje, és a közeljövőre tervezi a többiek túlnyomó része is. A hitelintézetek negyvennyolc százaléka már ad internetes szolgáltatásokat, vagy a közeljövőre tervezi ilyen szolgáltatások bevezetését. 2000-ben a pénzintézeti beruházások 36,5 százaléka információtechnológiai

irányú volt. Az értékpapírcégek körében még magasabb az internet elfogadottsága, elterjedése és a vele kapcsolatos optimizmus. A biztosítói szektor internetes várakozásai már sokkal szerényebbek (ez érthető is, hiszen a biztosítói üzletkötések személyes természetűek), és szerényebb a beruházásai IT-szegmense is (5,2 százalék), mégis egy-két éven belül a biztosítóknak is kilencvenkét százaléka ad majd internetes szolgáltatásokat.

A hitelintézetek a lakosság internetelátottságának visszamutatója láttán arra számítanak, hogy a lakossági ügyfeleknek 2001-ben csak hat százaléka fogja használni az online banki lehetőségeket, 2002-ben viszont már tizenöt százalékuk. A legnagyobb arányú szolgáltatások a számla- és tranzakció-ellenőrző információk, átutalási megbízások, hitelkérelmek és a vállalati értékpapír-forgalmazás.

Különösen érdekes, hogy a hitelintézetek harminckilenc százaléka a következő egy-két évre tervezi a mobiltelefonos-WAP-os szolgáltatások megindítá-

sát. Ez összhangban van azzal a tendenciával, hogy a pénzintézeti terminálok alapvető eszköztípusa a mobiltelefon kategóriájába költözik.

Az internet használata ezen a területen alaposan elmarad az egyesült államokbeli, bár az utazásiinformáció-cserében már nagy a szerepe. Az utazási és szállítási cégek előrejelzéseikben pesszimisták, a szálláshelyek viszont optimisták. Az előbbieknél kilenc százaléka, az utóbbiaknak csak mindössze három százaléka marad távol az internettől a következő egy-két éven.

Végül: az internettel kapcsolatos szubjektív várakozások hullámlanak, a kezdeti eufória helyébe a közelmúltban az óvatosság és pesszimizmus lépett, az pedig mára a viszonylag józan, optimista realizmusnak adta át a helyét. A GKI-Sun-Webigen-tanulmányok is igazolják azonban azt a benyomást, hogy mindeközben az internet folyamatosan és erőteljesen terjed.

TIHANYI LÁSZLÓ

KONVERGENCIA 2001

CONVERGENCE, BROADBAND, NEW MEDIA, TELECOM, WEB TV
2001. MÁJUS 31. CSÜTÖRTÖK, INTERCONTINENTAL HOTEL

A SZÉLES SÁVSZÉLESSÉG ELTERJEDÉSE MEGHATVÁNYOZZA AZ INTERNETEN KERESZTÜL ELÉRHETŐ SZOLGÁLTATÁSOK Mennyiségét ÉS Minőségét.

A BROADBAND INTERNETES HOZZÁFÉRHETŐSÉG LESZ-E AZ, AMI EGY LÉPÉSEL TÖVÁBB VISZI AZ INTERNET FEJLŐDÉSÉT MAGYARORSZÁGON IS?

A KONFERENCIA TÉMÁI:

- Milyen hatása lesz az üzleti életre?
- Az üzleti felhasználók mennyire fogják tudni kihasználni és mire?
- Az új vagy a régi telecom cégek lesznek-e a robbanás fő haszonélvezői?
- Kik lesznek a konvergencia nyertesei és vesztesei?
- Ki lesz a fontosabb tartalomhordozó vagy a tartalomszolgáltató?
- Web TV lehetőségek és realitások

Central
European
Business
Centre

A CIBC KONFERENCIA SOROZAT
FŐ CÉLJA A MAGYAR CÉGEK
ELŐREFEJLÉSENEK
FELKÉSZÍTÉSE A VÁLTOZÓ
KÖVETELMÉNYEKET TÁMASZTÓ
DIGITÁLIS VILÁGRA. ÚJ SZERZŐ
FORMÁBAN, A LEGJOBB
TRENDEK ÉS A LEGJOBB
MEGOLDÁSOK BEMUTATÁSÁVAL.

SZPONSZOROK, ELŐADÓK
ÉS RÉSZTVEVŐK JELENTKEZÉSÉT
VÁRJUK AZ INFO@HUNBECO.COM-
TEL./FAX: 302-4767.
MOBIL: 06/30/207-5247
ELÉRHETŐSÉGEINKEN.

PanTel
Az átvitt értelem

CityReach
International

KIROWSKI

NAPI online

infoOpen

NAPI gazdaság

REUTERS

EUROPA DESIGN

index
www.index.hu

NP *Network & Private Communications*

2001 JÚNIUS 14. HOTEL ÉS
INTERNET SZAKKONFERENCIA
- INTERCONTINENTAL HOTEL

E-üzlet a nagy szervezetekben

A parásdasvári Kastélyhotelben tartották április 5. és 7. között az első magyar vezérigazgató-találkozót. A fő téma a cégek elektronikus üzlettel való átalakítása volt s az, hogy hogyan juthatnak a cégek az internet révén másoknál jobb helyzetbe.



nyitónapon *Stumpf István* kancelláriaminiszter tartott előadást, majd beszélgetés következett *Tamás Pállal*, az MTA Szociológiai Kutatóintézetének igazgatójával.

A konferencia második napján *Horváth Pál*, a Pantel Rt. vezérigazgatója volt az első előadó; ötvenfőnyi hallgatóság előtt beszélt arról, hogy milyen kihívás elé állítja az e-üzlet a vállalati vezetőket. Bevezetőül rövid áttekintést adott az idevágó fogalmakról és összefüggésekről, s világossá tette, hogy egy év alatt az e-üzlet megítélése a parttalan derülátásból a parttalan borúlátásba fordult át. Még szerencsés volt az a cég, amelyiknek a részvénye nem vesztett kétharmad részénél többet az értékéből. Ennek a jelenségnek nem sok köze van a tényleges gazdasági teljesítményhez: azok a cégek, amelyek értékükben összeomlottak, egyébként meglehetősen sikeres gazdasági évet zártak. A nagyon pozitív várakozások értelmetlenül előreszalado, valóságos tartalom nélküli értéktételten alapultak. Ezek a cégek összeomlottak, s a hangulat most átcsappott az ellenkező végletbe.

Vajon ki ezért a felelős? A befektető bank (mert ösztönözte ezt a folyamatot), a tanácsadók, a piecelemezők, a szociológusok (mert azt mondták, hogy a világ fogékony az újra) vagy a vállalkozók? Senki nem vetette föl, hogy mi a kormányok felelőssége. Elmondható-e róluk, hogy visszaéltek az erőfölényükkel, s belejátszottak-e távközlési piac megingásá-

ba, például a nyugat-európai licenceladásokkal? Meggondolandó, hogy ha a GSM-mel nem sikerült óriási üzletet csinálni, vajon lehet-e egy sokkal drágább technológiával? Azok a cégek, amelyek százmilliárdot elköltöttek a licencekre, most nagy bajban vannak, éppúgy, mint a láncolatukba tartozó cégek. A tulajdonosváltás önmagában nem baj, attól még

gondolkodnak, hogy a hat licencvásárló közül a négy kisebb hogyan osztrzkodhatna közös infrastruktúrán – ha ezt tiltják is az írásos játékszabályok –, vagy esetleg négyen osztoznának meg három licenccen.

Ez figyelmeztetés azoknak, akik még nem játszották meg az UMTS kártyát: vigyázzanak, nehogy hasonló helyzetbe kerüljenek. Felvethető az a kérdés is, hogy maga a társadalom, a társadalmat alkotó egyedek készek-e arra, hogy ennek a száguldó, évente megduplázódó vagy még gyorsabb iparági fejlődésnek a kínálatát befogadják. A jelenlévő vállalati emberek tudják – fejtette az előadó –, hogy sok minden nagyon gyorsan lehet változtatni, de a vállalati kultúrán, az embereknek a dolgokról alkotott fíletén, a viselkedésükön nem. A megalapozatlan várakozások mögött ott van tehát az is, hogy a virtuális világ tömegméreteiben még nem került annyira testközelbe, hogy vállalati, politikai vagy magánemberi szinten táplálhatta volna ezt az előreszalado fejlődést. Az iskolát ki kell járnunk, s nemcsak azért, mert ki kell hevernünk az UMTS típusú forráselvonást, hanem azért is, mert azoknak is meg kell értenünk a kor szavát, akikről továbblépést várunk, és azoknak is fel kell fogniuk az előrehaladás sebességbeli korlátjait, akik őket minden erővel előretuszkolnák. Idővel konszolidálódni fognak a lelassulás pénzügyi vonatkozásai – sőt az emberi vonatkozások is, de azok valamivel lassabban.

Ami az emberi oldalt illeti, minden jel szerint még erősen tartják állásaikat a régi formájú viszonyok – például az, hogy valaki mint tulajdonos valamit megfoghat formában (nem virtuális módon) valami másra cserél –, és számolni kell azzal, hogy ezek együtt élnek majd az új-fajta felfogásmódokkal. Az épülő új gaz-



A konferencia helyszíne

nam áll meg a világ, sőt az kedvező esetben újabb perspektívákat nyithat meg, de a helyzet kétségkívül válsághelyzet. Az európai közösségekben ezt világosan látják, s azt is, hogy valamerre lépni kell. Ez a helyzet hátráltatja az egész európai gazdaságot, végül is költségvetési keretből kivontak százmilliárd dollárt. Ezt az összeget másra használnák fel, például a száj- és körömfájásjárvány elleni védekezésre, de ez nem viszi előre a szakterület ügyét. Mindenütt az a kérdés, hogy hogyan lehetne ezeket a hatásokat csökkenteni; Németországban például azon

daságnak, az új világnak az az információ az értékfordozója, amelyért hajlandók vagyunk fizetni. Az egyén vagy a vállalkozás az információnak két jellemzőjéért hajlandó fizetni: az egyik a kellemség – ez az egyéni fogyasztásra jellemző, s ezt használnak fel azok, akik szórakoztatnak –, a másik a hasznosság: ezt használnak ki azok, akik professzionális információt szolgáltatnak, kereskednek, tranzakciókat bonyolítanak le, meg az alkalmazásszolgáltatók. Az információ furcsa jósága: az előállítás jól azonosítható összegbe kerül, a reprodukálása viszont lényegében semmibe sem, az információ értékének a megállapításában tehát a költség alapú árazás továbbra is elfogadott elveit nem vehetjük tekintetbe vagy ha mégis, akkor csak segregny melléktétel beiktatásával.

Az információ értékének megítélésében a fogyasztó a maga értékítéletére hagyatkozik, s abban érthetően csak a szubjektív és az objektív elem, és az értékítélet nagyon erősen befolyásolható. Ez egészen újszerű üzletlehetőségeket kínál, és kiváló érvényesülési lehetőséget is azoknak, akik ezt az értékítéletet befolyásolni tudják; a gazdaságban pedig egy új osztály létrejöttét teszi lehetővé. A digitalizált világnak az információ korlátlan mértékben másolható, szállítható, tárolható, a zsebből akármikor elővarázsolható és ellopható.

Ahhoz, hogy az érték megmaradjon, és érdemes legyen előállítani, eladni, szállítani, szolgáltatni, számos különleges intézkedés szükséges, olyan intézkedések, amelyek a fizikai világ termékeihez nem kellenek vagy nem így kellenek: az értékőrzés, a szellemi tulajdon nagyobb megbecsülése alapfeltevése annak, hogy az informatika mely fölköretet ereszteszen.

Az információt nemcsak őrizni kell, hanem kezelni is. Van egy érdekes stratégiai paradoxon arról, hogy mire érdemes az energiát fordítani az információ védelmében, értékének megőrzésében és a maga értékén való árusításában. Ezt a hollywoodi filmesek kezdték el mondani, akkor, amikor nagyon kétségbe voltak esve a VHS-magnók elterjedése miatt, hiszen félték, hogy mindenki ingyen fog másolni. Való igaz, tizenöt-húsz évvel ezelőtt ötször átmásolt ócska

filmeket néztünk, mert nem volt a videófilm-elosztásnak olyan rendszere, amelyben jó minőségben, elfogadható összegért, sokkal kényelmesebben lehetett volna megkapni az az anyagot. Aki tehát jól sáfárogdik az információval, az akkor is üzletet csinálhat belőle, ha az egyébként nagyon kényelmesen ellopható lenne, feltéve, hogy ellopni drágább, mint legálisan hozzájutni. A tömegszerűséget valahog meg kell oldani, s ha sikerül, akkor abból nagyon szépen meg lehet élni. Ez a szoftvergyártókra is igaz, ők az



Horváth Pál, a Pantel Rt. vezérigazgatója

ellopható verziókat egy kicsit szegényebb kialakításban kínálják, mint az igazi hasznosított hajtókat.

A figyelem is fontos tényező. Ha az információgazdaság kérdéseivel foglalkozunk, az emberről nem feledkezhetünk meg annyira, mint a fizikai gazdaságban. Az információáradat a figyelem inflálódásához vezet, kellene tehát olyan technikák, amelyekkel kiszűrhetjük az áradatból az értékesíthető, illetve hasznosítható információt: csak így jut hozzá az érdeklő ahhoz, amiért mi fizetést várunk tőle. Ehhez mindenféle finom technikák szükségesek; először is az információt sokakhoz kell eljuttatni, s erre ott van az internet, a műholdak, a kábeltevék. A zűrzavarból való szelektáláshoz ott vannak a keresők. Az vitathatatlanul fontos, hogy az információhoz való hozzáférést technikái hasznosnak legyenek, különben a polgár nem veszi majd a fáradságot az információkereséshez; a

portáloknak tehát – ez a természetükből adódik – megvan a létjogosultságuk.

Az információ értékét sok tekintetben az határozza meg, hogy hányan férnek hozzá. Az új világnak lényegi velejárója az információkezelés hálózatos jellege, és ez a körülmény hajtja előre a korszerű internettechnológiákkal működő távközlést. Az Ethernet kitalálója határozta meg azt, hogy a hálózat hasznossága az elérhető végpontok számának négyzetével arányos – persze ha azokon a végpontokon van valami hasznos információ. Érdekes, hogy ez a hálózatos koncepció alapján érvényes mindenféle távközlési hálózatra, persze a telefonhálózat annál hasznosabb, minél többen érhetők el rajta – ezért is olyan fontos az összekapcsolási játékszabályokban megkövetelni azt, hogy az új piaca lépőt kötelező legyen összekapcsolni a többiekkel (konnektivitás elve); és ha egy hálózatot a konnektivitásával túlléphet egy bizonyos kínálati szintet, akkor önjáróvá válik. Mihelyt az internet átlépett egy meghatározott nagyságú elterjedtséget, megállíthatatlanul meghódíthatja a világot, mert az internet kínálta konnektivitásnak nincs alternatívája, páratlan rugalmassággal és igen olcsón ad multimédia információt, s ezért nem lehet konkurenciája. A hálózatoságnak mellesleg vannak más, járulékos hatásai is, például támogatja bizonyos termékek elterjedését – egyebek között a digitális fényképezőgépet.

A fogalmak tisztázásában a legátfogóbb meghatározás az információs társadalom: az a közösség, amelyben az élet minden területén – állampolitika, kultúra, gazdaság és egyéb vonatkozásokban – alapjában az információ határozza meg a kapcsolatrendszereket és az értékviszonyokat. Ez elmondható az egyén szakmai és magánéletére, valamint a közéletre.

Nehéz meghatározni, hogy mikor lépünk be az információs társadalomba, s benne vagyunk-e már. Az biztos, hogy a belépés hozzákapszolható az internet bizonyos fokú elterjedtségéhez, aztán ahhoz, hogy az emberek mennyire értik, mennyire képesek használni, mennyire látják a hasznát, és ahhoz is hozzákapszolható, hogy a hivatalos politika rangjára

emelkedett-e vagy sem. Magyarországon lassan oda jutunk, hogy kezdenek megjeleni az információs társadalom fizikai előnyei és kiaknázásának feltételei. Érdeemes beszélni az elektronikus gazdaságról; az a gazdasági folyamatok egyre nagyobb hányadára terjed ki ebben a bizonyos információs társadalomban. A fizikai és a dematerializált gazdaság a fent tárgyaltak szerint együtt van jelen.

Az a gondolat, hogy holnapról hagyjuk el a papírt az irodából, nem vált valóra, valószínűleg a gazdaságban sem fog, még ki-sebb hányadban sem. Ez a bizonyos elektronikus gazdaság az informatizált, dematerializált gazdasági tevékenységek szintere. Az elektronikus üzletről szólva pedig azt mondjuk, hogy mindenféle üzleti kapcsolatot átalakított internetes kezdeményezéséssé. Az információs társadalom e tekintetben – durva közelítéssel – nem egyéb, mint internet mindenkinél, mindenütt, mindenben hasznosítva. Ez valószínűleg nem teljes helytálló, de az internet hasznosításának az élet különböző területein való elterjedtsége fontos mérőszám annak a megállapításában, hogy benne vagyunk-e már ebben a bizonyos információs társadalomban. Az elektronikus üzletet sokan az elektronikus kereskedelemre korlátozzák, de praktikusabb ezt tágabb értelemben venni, az értéklánc ugyanis azt mutatja, hogy az elektronikus üzletnek az egész értéklánc a színtere, az egyszerű bithorizontú távközlési infrastruktúráról kezdve egészen a tartalom-előállításig.

A dolgok informatizálódásából adódik az, hogy bizonyos közbenső láncszemek kihagyhatók. Vegyük a nagy állami hírügynökségek példáját: azok eddig információ-nagykereskedők voltak, a hírügynökségeknek adták el az információkat; most az internet révén lehetnek kiskereskedők is. Ugyanez vonatkozik a maga archívumát felkínáló tévére és a rádióra is – oda eddig újságírók jártak be kutatói és tudósok; most mindenkinek szólhat a kínálat. Egészen újszerű lehetőségek nyílnak meg.

Ami a vállalatok reakcióit illeti, bármilyen szakaszban van is az elektronikus üzlet, a vállalatok nem léphetnek át rajta, nem feledkezhetnek meg róla. „Ha valaki kimarad, lemarad.” Ez közhely, de manapság már igaz közhely. Az elektronizá-

lódási lehetőségek kiaknázásához fel kell tárni a hatékonysági tartalékokat, és ezeknek a lehetőségeknek a kiaknázása előképzés a versenyre. Minden vezető kénytelen lesz megfogalmazni az ezzel kapcsolatos vállalati célrendszert, beleilleszteni azt a vállalati stratégiájába, és azt elfogadtatni az egész vállalattal. Ebben is döntő fontosságú az emberi tényező: ha ennek a bizonyos informatizált alapon nyugvó ügyintézésnek, gazdálkodásnak nem jut hely a vállalati kultúrában, akkor az esélyesedik, s nem lesz több felső vezetői erőlködésnél. A magyar vállalatok belső



kommunikációjában még nem sikerült kellően tudatosítani azt, hogy mindez mivel jár a vállalatra és az egyénre nézve – hogyan hat az egyénre közvetlenül és a vállalat sikerességén keresztül.

A szereposztást is ki kell találni – azt tehát, hogy ebben a játszmában ki milyen szereplő akar lenni. Ki-ki lehet szolgáltató vagy az elektronikus szolgáltatások fogyasztója. Az elektronikus szolgáltatók rendszerint fogyasztók is, de ez megfordítva már általában nem igaz. Ebben a tekintetben Magyarországon eléggé széthúzódtott a mezőny; érdekes, hogy a fejlődő, sikeresebb üzletágakban – a vegyiparban, gyógyszeriparban, az IT-iparban, a tartalomiparban – a vállalatok sokkal mélyebben átgondolták, hogy mit akarnak elérni az elektronikus gazdaság eszközkészletével. A vállalatoknak el kell gondolkodniuk azon, hogy mi az ő üzletük; mik azok a különös képességek, amelyekkel állhatják a versenyt, sőt előnyhöz juthatnak. Azzal kell foglalkozniuk, amiből meg akarnak élni, s nem azzal, ami ezeknek a tevékenységeknek a támogatásához kell. Core business, core competence és outsourcing. Ebben a tekintetben Magyarországon elindultak az első mozgások, de még viszonylag kevés történt. Ez azért is érde-

kes, mert ha feltesszük, hogy Magyarországon van vagy majd megterem egy igazi, forráskihelyezésre vagy -befogadásra (insourcing) képes alkalmazásszolgáltatói ipar – a megfelelő távközlési infrastruktúrával –, akkor vajon elgondolható-e olyan méretű magyarországi vállalat, amely önkiszolgáló lehetne (érdemes lenne önkiszolgálónak lennie) a maga tevékenységétől voltaképpen különböző elektronikus tevékenységekben; lehet-e ilyen tejipari vállalat, vagy akár távközlési vállalat, vegyipari vállalat...

Az értékláncból három szemet emelhetünk ki – folytatta Horváth Pál –, a hozzáférést, a transzportot, valamint a szolgáltatások világát (Pantel). Az infrastruktúraszolgáltatás (hosting) és tranzakciói világa, ahol a hosting a szomszédos terület a távközlésnek, és nem véletlen, amikor a távközlés az értéknövelés irányában próbál ellépni, ha valaki nem akarja a vagyont, a szolgáltatásait, a profit lehetőségeit leéltetni, kell hogy hostoljon. Valóban ezt is teszik, infrastruktúrát szolgáltatnak; ez a társzolgáltatók szemében kollokációként mutatkozik meg, és ebből az a paradoxon fakad, hogy a Pantel a bevétele döntő részét a versenytársaktól szedi be. Ha ugyanis nem szolgáltatna infrastruktúrát, akkor a versenytársak maguk alakítanának ki infrastruktúrát, és azon a Pantel csak veszítene. A versenytársak gyorsabban jutnak a piacra, ha a Pantel házában vannak. Egy-egy ilyen társzolgáltató százszor-egyszer többet rendel, mint egy komoly végfogyasztó. Az értéklánc túlsó végén vannak a tartalomkészítők, előttük az általuk elkészített tartalomnak a csomagolói és kezelői, közben pedig az alkalmazók (talán egyszersmind alkalmazásszolgáltatók is): ők adják az itt reprezentált törzsek a legfontosabb kínálatot.

A Pantel maga egy újfajta vállalatnemzedék képviselője, s ilyenből valószínűleg csak egy van Magyarországon. Nyugat-Európában már viszonylag sok hasonló üzleti stratégiájú cég akad; s azok az értéklánc alsó tartományában megalapozzák az elektronikus gazdaságot. A Pantel vezetője azért is bízik abban, hogy Magyarországon van esély, mert a felső régióban ismertek azok a szereplők, akik-

nek vannak képességeik, akik tudják, hogyan kell az alkalmazásokat ezekhez a viszonyokhoz alakítani, és megvan az őket sávszélességben, konnektivitásban, minőségben, üzleti fókuszban kiszolgálni képes infrastruktúra is. Ez a fókuszált üzleti stratégia s ezek a vállalatok csak az üzleti kommunikációra és az üzleti nagyfogyasztókra koncentrálnak. Nem a nagyvállatokra – azokból sok nem nagyfogyasztó –, hanem azokra, akik üzleti tevékenységükben lépten-nyomon információra támaszkodnak, és egészen kiváló szolgáltatások használata nélkül nem is működhethetnének. A felső régióban működő vállalatok azokat veszik célba, akik minőséget akarnak, és igazából nem termékeket akarnak, hanem csomagokat, megoldásokat. Ezek az új típusú távközlési vállalatok nem konfekciószerűséssel foglalkoznak; ők méretek úri szabók.

Nagyon fontos, hogy megfelelő legyen az arány a kiskereskedelem és a végfogyasztók kiszolgálása meg a társzolgáltatók kiszolgálása között. Ennek megfelelően a Pantel három csatornán működ-

tot: a kiskereskedelmi és a belföldi társzolgáltató üzletág mellett már jelen van a nemzetközi társzolgáltatói üzletág is. Miért kell ez a harmadik ág? Erre az országméretre piac szempontjából igen nehéz gazdaságosan működő vállalkozást alapítani. A Pantelnek, ha a magyar piacról kellene elérnie a megtérülést, akkor a piaci részesedést kellene szereznie, ennek nincs értelme. A szomszédos országokban sok a fákon az érett, a földről is elérhető gyümölcs s még ágaskodni sem kell értük, csak érte nyúlni: át kell menni a határon, össze kell egymással kapcsolni az optikai összeköttetéseket, a túlparton kell a jelenléti portot létrehozni, mert akkor a nemzetközi összeköttetés ötszöröse, mint a cég belföldi sajátja. Ami a Pantelre jellemző, az valószínűleg nagyon sokakra jellemző kell hogy legyen: a gazdasági érvényesülésük érdekében át kell lépniük a határokat.

Jellemző jelenség, hogy csökkenteni kell a külsőszintet. El kell érni, hogy azoknak, akik Magyarországon alkalmazásszolgáltatási lehetőségekkel előállnak, ne kelljen végigvergődniük nekik nem való infrastrukturalétesítési ujjgyakorlatokon. Egy ilyen Pantel-féle távközlési cégnek van egy sereg berendezése, megfelelő körülmények között, nagy szobákban. S ha ez a cég nemcsak magának nyit ilyen szobát, hanem másnak is, egy tízszerte nagyobb, valahol a szomszédban, akkor azt mondhatja a többinek, hogy bevonulhatnak oda a tárolóikkal, a kiszolgálóikkal, s ha a versenytárs, a távszolgáltató bevonul oda a maga berendezéseivel, akkor utána már csak azzal kell foglalkoznia, hogy milyen problémát kell megoldani. Ezekkel a tevékenységekkel sokkal több nyereségre lehet szert tenni, mint az alaptevékenységgel, amellel mindenki jól jár – fejezte be nagy tetszéssel fogadott előadását a Pantel vezérigazgatója.

HARMAT LAJOS

Fotó: HVG, Végel Dániel



Infoopen Magazin 2001. május

infoopen.hu

Események, termékek, cégstratégiák

IT-stratégia

Az Infoopen és a BYTE Magyarország közös rovata

Lotus

Interjú Rácz Györggyel
Ügyfélszolgálati alkalmazás a UPC-ben
Országos osztott iratkezelési rendszer
negyven iktatási hely
A Matávcom minőségügyi rendszere
Csoportmunka-támogatástól az iratkezelésig

Unisys melléklet

Olvasóink 63%-ának van otthon (is) internet-hozzáférése

(Az országos átlag 14%)



**Ezt a Szonda Ipsos és a GfK Hungária
felmérése is igazolja.**

Nézzé meg Ön is az eredményeket:

www.byte.hu

A TCP a megbízható átvitelben, az UDP az adatfolyamok továbbításában jeleskedik. Szerző: Steve Steinke

TCP és UDP



TCP/IP család két, a szállítói rétegbe tartozó protokolla – a TCP és az UDP – az IP-t bízta meg a csomagok célhálózathoz juttatásának feladatával, hogy hálózati szolgáltatásokat nyújthasson az alkalmazásoknak és a rétegükben található protolloknak (például a HTTP-nek, az SMTP-nek, az SNMP-nek, az FTP-nek és a Telnetnek). A TCP-re a bájtfolyamok kapcsolatorientált, megbízható továbbítása, az UDP-re pedig a csatlakozóktól független, meg-

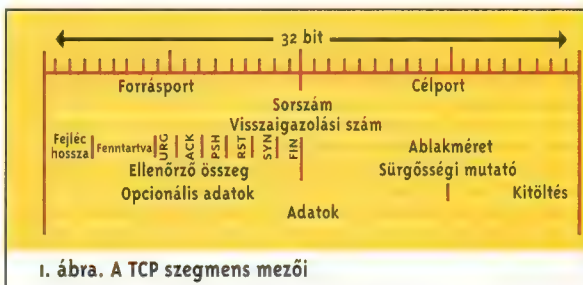
valamilyen okból ismételtelt megkapott adatokat is fel kell ismernie, hogy a felesleges részeket kihagyhassa. Időzítók használatával lehet korlátozni a különféle visszajelzésekre való várakozások maximális időtartamát, és időütlépés esetén ismételt adatküldést vagy a kapcsolat újrafelvételét kezdeményezni.

A bájtfolyamos adatátvitel nem kezel ettől eltérő méretű adatátviteli egyseget, így a TCP nem alkalmas a bájtközből álló struktúrák kialakítására vagy

TCP-titkok

Az 1. ábra a TCP szegmens mezőit mutatja – ez az adathalmaz követi az IP-fejléct a csomagban. Az első 16 bit a forrásportot, a második 16 bit a célportot jelzi (az egyes IP-címekhez több csatlakozót rendelve a számítógépek egyszerre több, egyidejű kapcsolatot tarthatnak fenn). A 32 bites IP-cím és a 16 bites portcím együtt a mai modern rendszerekben egyértelműen azonosít egy csatlakozási helyet (socketet), két

ilyen hely együttesen pedig a teljes kapcsolatot. 2¹⁶, azaz 65 536 lehetséges csatlakozó közül az első 1024-et ismert portnak nevezzük, ezeket az alkalmazási szint előre meghatározott céla foglalja le – így például a HTTP a 80-as, a POP3 a 110-es porton kommunikál; a többi alkalmazásnak maradnak a



A kapcsolatorientált protollok az első bájtküldése előtt létrehozzák a kapcsolatot a két végpont között; ilyen protollok még az adatkapcsolati rétegben helyet foglaló ATM és a frame relay is, de a hagyományos telefon-összeköttetés szintén ennek tekinthető.

A megbízható protollok védelmet nyújtanak az adattovábbítás közben fellépő különféle hibák ellen. Az adatokkal együtt utazó és a vétel helyén újra kiszámított ellenőrző összeg például segít a sérült adatok felismerésében. Ezeket újra kell küldeni, a protollok tehát rendelkeznie kell olyan eszközökkel, amelyekkel visszaüzenhet a küldőnek, ha ismétlésre van szüksége. A csomagokba rendezett adatok eredeti sorrendjüktől eltérően érkezhettek meg; a protolloknak ezt fel kell ismernie, és átmeneti tárolás után a helyreállított, eredeti sorrendben kell továbbítani azokat az alkalmazások felé. A

akár egyes bitek továbbítására, csak nyolcbites bájtok egyszerű sorozatát ismeri.

A kapcsolatfüggetlen protollok ezzel szemben nem épít magának utat, hanem az egyes csomagokat a közbeeső csomópontokon kezeli. A két végpont közötti egyedi összeköttetés hiányában tehát a megbízhatóságot nem lehet garantálni: a küldő nem tudja, mi lett a sorsa az adatsomagiának, hacsak a túlsó oldali alkalmazás vissza nem jelez neki. Ebből következően az adatok megismétlésére sincs lehetősége. Az angol terminológia megbízhatatlannak nevezi a protokollt, de a nem megbízható jobb kifejezés: a mai hálózatokon azért nem jellemző, hogy túl sok gondot okozna, de megbízhatónak elvileg sem hívhatjuk.

magasabb csatlakozószámok.

A következő két mező – a sorszám és a nyugtázási szám – a megbízhatóság garantálásánál kap szerepet. A TCP kapcsolat létrehozása után a kezdeményező gép tetszése szerinti kezdőszámot küld partnerének, az pedig egyvel megnövelve küldi vissza a sorszámot a nyugtázási mezőben. Amint a tényleges adatforgalom megindul, ez a két szám folyamatosan nyilvántartja az elküldött és nyugtázott adatsomagok sorszámát. Mivel a mező mérete 32 bit, így 2³², azaz 4 294 967 295 csomag leszámolására elegendő, és túlszámolása esetén nulláról újraindul a számlálás.

A 4 bites adatleltári cím a TCP fejléc 32 bites szavainak számát tartalmazza – mivel létezik opcionális mezők

is, a fejléc végt és az adatok kezdetét ez az adat jelzi. A következők hat bítet későbbi felhasználásra tették félre, de 1981, az RFC 793 (Transmission Control Protocol) szabályozása óta még nem akadt olyan cél, amelyre fel kellett volna használni őket – a jelek szerint *font Postel* és munkatársai, a protokoll kidolgozó gondos munkát végeztek.

A következő hat jelzőbit különböző állapotok jelzésére szolgál. Az URG (urgent) bit a fejlécben később következő sürgősségi mutató jelenlétére utal, az ACK (acknowledgement) bit a nyugtázási szám érvényességét jelzi (a kezdeti SYN csomag például érvényes sorszámmal tartalmaz, de nyugtázási számának még nincs értelme, így itt az ACK bit értéke nulla). A PSH (push) jelző a várakozó adat elküldését vagy feldolgozását akadályozza meg. Az RTS (reset) lezárja a kapcsolatot, a SYN (synchronization) pedig a sorszámmező érvényességét jelzi. Végezetül, a küldő fél a FIN (finish) bittel jelzi, ha kifogyott a küldeni való adatokból.

A 16 bites ablakméret az úgynevezett csúszó ablak méretét, a fogadó által igényelt adatmennyiséget jelzi. A protokoll ezen a módon küzd a lezáró adatviteli csatornák begugulását. A nullás ablakméret arról értesíti a küldőt, hogy a fogadó pillanatnyilag nem képes további adatok fogadására. Az ablakméret ugyanakkor akár 64 KB egy menetben (tehát közben sürgősségi nyugtázás nélkül) történő át-

vitelét is megengedi. Ha azonban a megadott időn belül nem érkezik visszajelzés, az ablakméret a felére csökken, visszafogva egyidejűleg az adatátvitel sebességét is.

A 16 bites ellenőrző összeg az átvitt adatok, a TCP fejléc és az IP-fejléc egyes adatainak sértetlenségét szavatolja. Ezt az értéket a küldő kiszámolja és elhelyezi ebben a mezőben, a fogadó pedig a megkapott adatokból újra kiszámolja. Ha a két érték megegyezik, az adatok valószínűleg sértetlenül vészték át az utazást.

A sürgősségi mutató 16 bites eltolási értéke azt az utolsó bájtot mutatja, amelyig bezárólag az adatokat az URG jelzőbit jelzése esetén továbbítani kell.

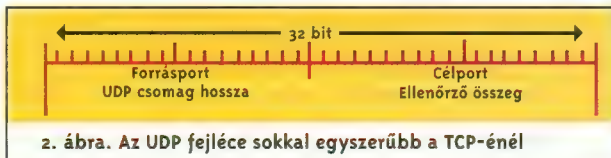
Az opcionális mezőbe a TCP lehetőséget bővítő, további 32 bites szavakat lehet elhelyezni; leggyakoribb alkalmazása a 64 KB-nál nagyobb ablakméretek támogatása; ez – különösen nagy adat-

csolat tényleges lezárása előtt a forgalom legutolsó darabkaja is eljut rendeltetési helyére.

Bármilyen gondosan írják is meg az újraküldést lebonyolító programrészleteket, az újraküldött csomagok alaposan lerontják a TCP kapcsolat teljesítményét. Bármelyik csomag (vagy csomagteredék) hiányát csak az újraküldési időzítő lejárta után veszi észre a rendszer. És mivel a fogadónak a felhasználó felé sorrendben kell szolgáltatnia az adatokat, a forgalom ilyenkor addig szünetel, amíg a hiányzó bájtokat nem sikerül hibátlanul beszereznie. A TCP időnkénti szaggatott adatátvitelre éppen ennek köszönhető.

UDP-részletek

Az ÜDP szegmensnek 2. ábrán látható felépítésén rögtön észrevehetjük, hogy nincsenek benne a TCP összetett vezérlőmechanizmusaihoz hasonló elemek. A portszámok ugyanúgy lehetővé teszik az egyidejű kapcsolatokat, mint a TCP esetében. Az utának következő 16



átviteli sebességnél – csökkenti a nyugtázásokra fordított időt.

A protokoll több időzítőt is használ. Az újraküldési időzítő (retransmission) akkor indul, amikor egy szegmens elindul útjára, és a nyugtázás beérkezéseig számál. Ha az előre meghatározott időtartam vége előtt nem érkezik válasz, újraküldi a szegmenst. Az időtartam kijelölése nem egyszerű feladat: ha túl hosszú, a hibákra csak lassan derül fény; ha túl rövid, lassabb hálózati forgalom esetén túl sok csomagot kell megismételni. A mai implementációk dinamikusan, a változó körülményekhez igazítják a számlált időtartamot.

Külön időzítő (persistence) szolgál egy speciális holtpont elkerülésére: ha ugyanis a nullás méretű ablakról szóló üzenet után jövő feloldás valami ok miatt nem jut el a küldőhöz, az adatátvitel végleg leállhatna. A számláló lejárta után azonban a TCP kérést küld a fogadóhoz, amely vagy az aktuális ablakmérettel, vagy újít nullával válaszol (ekkor természetesen a számláló újraindul).

A kapcsolatot fennállását mérő időzítő (keepalive) a túlsó fél fogadókésségét ellenőrzi, miután meghatározott ideig nem történik semmi a vonalon. Ha erre nem kap választ, bontja a kapcsolatot.

A kapcsolatot bontó időzítő (closing connection) a maximális csomagélettartam kétszereséig garantálja, hogy a kap-

bites mező a fejléc és az adatok együttes hosszát, az ellenőrző összeg az adat sértetlenségét jelzi (ámbar a legtöbb ÜDP alkalmazás, mint például az ömlesztve érkező médiafolyam, nem kér újraküldést akkor sem, ha hibás csomagot kap).

Amikor az adatok hibátlan átvitelére és a megbízhatóságra a teljesítmény rovása ellenére is szükség van, a TCP a legjobb megoldás, amikor viszont a teljesítmény a fontosabb – és ilyen az audio- vagy a videóátvitel –, az ÜDP a célszerűbb. Az utóbbi protokoll hatékony akkor is, amikor az adatsomagok apró volta folytán (például a DNS adatcserekor) a kapcsolat létrehozása túlságosan nagy pluszterhet jelentene. Az SNMP is éppen ezért épül inkább az ÜDP-re – fejlesztői úgy gondolták, hogy az eldugult hálózatokon az ÜDP kisebb járulékos forgalma könnyebben áttűnik, hogy menedzselési adatokat vigyen a hátán. A TCP szolgáltatási többlet időnként kizárhatatlan teljesítményromláshoz vezet, de a belátóan jövőben erre a megbízható, két pont közötti kapcsolatra lesz szüksége a legtöbb hálózati alkalmazásnak.

Steve Steinke (ssteinke@cmp.com) a Network Magazine főszerkesztője.

Fornás: Network Magazine, a CMP Media, Inc. kiadidnya.

HOL TALÁLHATÓ?

A TCP ügyében az 1981-ből származó RFC 793 a hiteles forrás. A sok RFC-dokumentumtraktát egyike a www.ietf.org/CIE/index.htm. Itt a TCP működésének további részleteivel is megismerkedhetünk.

Az implementációk részleteit iránt érdeklődő alkalmazásfejlesztőknek az alábbi kiadványok szolgálnak:

W. Richard Stevens: *TCP/IP Illustrated, Volume 1: The Protocols*, Addison Wesley, 1994;
Gary R. Wright-W. Richard Stevens: *TCP/IP Illustrated, Volume 2: The Implementation*, Addison Wesley, 1995;

Douglas E. Comer: *Internetworking with TCP/IP, Volume 1: Principles, Protocols, and Architecture*, Prentice Hall, 1995;

Douglas E. Comer-David L. Stevens: *Internetworking with TCP/IP, Volume II, ANSI C Version, Design, Implementation, and Internals*, Prentice Hall, 1998.

Lotus Magyarország

Rácz Györgyöt, a Lotus Magyarországi képviselőjének vezetőjét arra kértük, adjon egy átfogó képet arról, mit kínál a Lotus azoknak a cégeknek, amelyek komolyan gondolják, hogy megkapaszkodnak a változó, virtualizálódó gazdaságban.

R. Gy.: Magyarországon sokan tekintik még a csoportmunka-támogatót, együttműködést segítő rendszereket csak levelezésre valónak. Sok helyen még a feladat kiosztási és naptárfunkciókat sem használják. Többségük mostanában jut el oda, hogy felismerje, vásárolt egy rendszert, aminek mindössze tíz-tizenöt százaléka hasznosítja, Szép számban van már olyan cég is, ahol elkezdtek – legalábbis tanulmánykészítés szintjén – arról gondolkodni, mit tudnak még kihozni a szoftverből. Elsősorban azok a cégek ezek, amelyeknél megéri a befektetés az alkalmazásokba, ahol több pénz tudnak megtakarítani a folyamatok leképezésével, számítógépes támogatásuk megoldásával, mint amennyibe az kerül. Leginkább bankok, telefontársaságok és közintézmények.

Egy cégnél, ahol még éppen csak belekóstoltak a csoportmunka informatikai támogatásába, mely folyamatokat lehet és érdemes elsősorban rábízni a Lotus Dominóra?

R. Gy.: A tapasztalat azt mutatja, hogy a dokumentumkezeléssel kell indulni, ez a legmegfoghatóbb, az adminisztrációban mindenütt jelen lévő tevékenység. A vezetők ennek látják meg legjobban az előnyeit. Indulhat a dokumentumkezelés a klasszikus alapon, Dominóval, de ott van az újabb, jóval többre képes Domino.doc is. Amikor ezzel elindult egy cég, kialakul egy mag a belső rendszerében, ami köré fel lehet építeni például egy munkafolyamat-vezérlő vagy elektronikus távközlési keretrendszert (e-learninget). Ez a mag később alapja lehet egy információkezelő, az anyagokat tartalmi szempontból is feldolgozni képes össze-



tettebb tudásmenedzsment-rendszernek. Egészen odáig, hogy a kreativitást, a vállalati belső tudás megosztását, az ad hoc belső és külső projektek támogatását is rá lehet bízni. Könnyű a Lotus Dominóval projekt-támogató eszközöket kialakítani, pontosan arra az időre, amíg a projektre dedikált száz-kétszáz ember együtt dolgozik. Addig él a közös virtuális munkaterület, amíg a projekt tart, a végén archiválnak, és eltűnik.

Milyen mélységű a Lotusszal megvalósítható iratkezelés?

R. Gy.: Lehet ez egyszerű irattárolás, elektronikus dokumentumkezelés, klaszszikus ellenőrzése. A dokumentumkezelés, ezt az ügyfél igényei határozzák meg. A Lotus dokumentumkezelés alatt teljes életciklus alatti kezelést ért, a keletkezéstől a jóváhagyáson át az archiválásig, megsemmisítésig. Ehhez tartoznak a munkafolyamat-kezelő szolgáltatások, azaz irattípusonként a jellemző út követése és ellenőrzése. A dokumentumkezelés piacán a Lotusnak akadnak versenytársai, mégis ár-teljesítmény, illetve az integrálhatóság viszonyában, gazdaságosságban és sokoldalúságban egyaránt verhetetlenek vagyunk. Nagyon sok cégnél előnyös, hogy már be van vezetve a Domino, tehát nem kell oktatni, új tech-

nikát bevezetni, csak a meglévőt kell egy új alkalmazással bővíteni.

A tavalyi év második felében hirtelen berobbant a köztudatba a Lotus néhány újdonsága, ami ismét új irányokat, mondhatjuk úgy, új frontot nyit a Domino számára a vállalati életben. Mikor lesz ez érdekes magyar piacon?

R. Gy.: Lehet, hogy egy külső megfigyelő számára ez egy berobbanás volt, de aki követi, mi történik a Lotus háza táján, az tudja, hogy a tudáskezelés évek óta napirenden van, a termékek hosszú fejlesztés és tesztelés eredményei. Ez e-business felé való elmozdulásnak is van egy lényeges mozzanata, és ez a Notes klienstől való elszakadás. Ma a Domino kiszolgáló tulajdonosa eldöntheti, hogy zárt rendszert üzemeltet-e, szigorú jogosultság-ellenőrzéssel, százhuszonnyolc bites titkosítással történő üzenettovábbítással, vagy kinyitja a rendszert az internetre. Az internetre írt alkalmazás nem igényel helyi telepítést, gondozást, tehát könnyebben üzemeltethető. Az igazságához tartozik, hogy biztonság szempontból a gyakorlatilag feltérhetetlen Notes-Domino kapcsolat jelenti az ideális összetételt. Ez az egyik oldala a tavalyi indult termékstratégiának. A másik az, hogy sok alkalmazás – a Domino.doc, a Workflow, az e-learning, a K-station önálló kiszolgálóként is megvásárolható és telepíthető.

Lehet, hogy ez a nyitás okozta a Lotus tavalyi hirtelen piaci részesedésnövelését Európában?

R. Gy.: Igen, ezzel magyarázom, mert bár továbbra is a klasszikus Domino-Notes párosítás adja a forgalom nagyobbik részét, de gyorsan nő a többi Lotus-termék iránti kereslet. Több sikeres beruházás tanúsítja, hogy ez már Magyarországon is így van, amiben elvülhetetlen érdeme van a felkészült, a szoftverpalettát jól ismerő partnereinknek, akiknek eddigi sikereinket is köszönhetjük.

A Matávcom minőségügyi rendszere



z ISO 9001 szabvány szerinti minőségügyi rendszer kiépítése a Matávcomban 1999 szeptemberében kezdődött.

A felkészítés tanácsadóként közreműködött a ConsAct Minőségfejlesztési és Vezetési Tanácsadó Iroda. Induláskor eldőlt, hogy a minőségügyi rendszert a UniOffice és a ConsAct által fejlesztett, Lotus Notes-es ISOoffice rendszerre építik. Előkészítésként a minőségügyi nyilvántartás és folyamatok kialakításához szükséges felmérés során átvizsgáltuk a Matávcom informatikai rendszerét is. A Matávcomban levelezésre már ekkor Lotus Nostet használtak, tehát az ISOoffice jöendőbeli kezelője mintegy ötszáz gyakorlott Notes-felhasználó volt.

A felmérést követően az UniOffice Rendszerházból megtervezvük a szükséges konfigurációt, és telepítettük a megfelelő modulokat (Külső és belső dokumentumok kezelése; Vezetőségi átvizsgálások; Belső auditok; Helyesbítő tevékenységek és a jogosultsági rendszert leíró Kulcslista adatbázis). A sikeres használat érdekében szakembereink támogatást nyújtottak a Matávcom dolgozóinak az üzemeltetés kezdeti nehézségeinek leküzdésében. E tevékenység kritikus része volt az ISOoffice felhasználóinak munkáját szabályozó jogosultsági struktúra finomítása. Azt tapasztaltuk, hogy az ISOoffice viszonylag rövid betanulási időt

Matávcom ISOoffice

Az UniOffice a ConsAct Minőségfejlesztési és Vezetési Tanácsadó Irodával együttműködve – Lotus Domino/Notes alapra építve fejlesztette ki az ISOoffice termékcsomagot. Az alkalmazások programozását szakembereik végezték, a minőségügyi szakértelmet a ConsAct nyújtotta. A ConsAct korábban már számos referenciaprojektben bizonyította minőségügyi kompetenciáját és szakértelmét. Az ISOoffice olyan, több modulból álló alkalmazáskészlet, amely messzemenőig kihasználja a Lotus Domino dokumentumkezelési és csoportmunkát támogató szolgáltatásait. Használatával gyakorlatilag megvalósítható a „papírmintes minőségügyi rendszer”, miközben minden az ISO 9000-es szabványsorozat előírásai szerint történik. Az ISOoffice megoldja a minőségügyi rendszerben keletkezett dokumentumok, feljegyzések hatékony kezelését, gyors visszakeresését. A számítógépes nyilvántartás lehetővé teszi a minőségirányítási munkafolyamatok elvégzését, nyomon követését. A modulok nem cég- vagy iparág-specifikusak, a szervezett informatikai rendszerével jól integrálhatók, gyorsan a speciális igényekhez igazíthatók. Ezzel a háttérrel működött a minőségbiztosítási rendszer az UniOffice és a Matávcom mellett a Tiszai Vegyi Kombinát informatikai dizidója és az Országos Mérésügyi Hivatal is.

igényel, és jól segíti a minőségügyi rendszer bevezetését, elsajátítását.

Először a dokumentációs rendszer készült el, aminek az eszköze a rendszerben a dokumentációkezelés minden lépését támogató modul. Ezt követte magának a minőségügyi rendszernek a bevezetése, amikor a kialakított dokumentumstruktúrára támaszkodva használatba vették a vezetéségi átvizsgálásként, auditálásként és helyesbítő intézkedésként leírható irányítási munkát támogató modulokat. Ezen tevékenységek lényegi eleme a csoportmunka, az ezt támogató nyilvántartás a tervezéssel indul, és rendre nyomon kö-

veti a feladatok végrehajtását. A gyakorlatban hatékony eszköznek bizonyult a helyzetet jellemző értesítőlevelek üzem-szerű ki küldése. A feladatokról szóló értesítést a felhasználó a saját levelezőládjába kapja. A minőségügyi rendszernek a tanúsítás megszerzése előtti működtetése során a munkában részt vevő felhasználók tesztelték az ISOoffice rendszert. Ennek eredményét használva fogalmazták meg a helyi igényeket, melyek alapján a UniOffice Rendszerház a Matávcom minőségügyi rendszeréhez igazította az alkalmazásokat. E tesztelés a Dokumentációkezelő, a Belső audit és a Helyesbítő modul érintette.

A kész alkalmazások használatára a minőségügyi képzés során, 2000 januárjában tanítottuk meg a felhasználókat. Az akkor kiképzett belső auditorok már az ISOoffice Audit modulját használna végeztek el a tanúsítás előtti belső auditokat, sikerrel. A Matávcom minőségügyi rendszerének megfelelő voltát vizsgáló audit 2000 júniusában eredményesen végződött, a cég megkapta a tanúsítványt a szabványos működésről. Az ISOoffice rendszert a bevezetés óta használják, és az üzeme helyezés óta a Notes R4-ről áttértek R5-re.

UniOffice Rendszerház

Az UniOffice Rendszerház 1992-ben alakult, azzal a céllal, hogy Magyarországon kialakítsa a számítógépes csoportmunka (workflow, levelezés, dokumentumkezelés stb.) alkalmazásának kultúráját. Választásuk a Lotus Notesra esett. A döntés helyességét az elteltek évek igazolták, így vált az UniOffice Rendszerház az egyre bővülő hazai csoport-szoftver-piac legfontosabb szereplőjévé. Az UniOffice több mint három éven keresztül egyedül képviselte a terméket a hazai piacon mint Lotus Notes VAR (Value Added Reseller). 1995-ben Lotus Business Partnerré lépett elő, és megnyitotta az első hazai hivatalos Lotus oktatóközpontot. 1997-ben, Magyarországon elsőként, elnyerte a Lotus Premium Partner kitüntető címet. Ugyanezen évtől kezdődően Lotus Support Center szolgáltatással is ügyfelei rendelkezésére áll. Mindezen tevékenységekben szakembergárdájának képzettsége nyújt stabil háttérrel. Certified Lotus Professional vizsgával rendelkező munkatársai országosan is egyedülálló szakmai csapatot alkotnak.

UniOffice Rendszerház, 1111 Budapest, Kende u. 3.

Tel.: 372-7575, fax: 372-7574, e-mail: info@unioffice.hu

BEBREVSZKYNÉ VISNYEY GABRIELLA

Országos osztott iratkezelési rendszer negyven iktatási helyen



z 1997-ben alakult Matávcom alapfeladata a telefonalközpontok telepítése, karbantartása, felügyelete. De az X-Byte és a BCN Kft. felvásárlásával a tevékenységi kör szélesedett, s ma már mindennel foglalkoznak a strukturált hálózat tervezésétől és kiépítésétől a számítógép és telefon integrációját kihasználó alkalmazások, üzenetkezelő rendszerek telepítéséig. Mindezt országos kirendeltség-hálózattal, telephelyekkel, melyek között élénk az elektronikus levélforgalom.

A több mint tízezer ügyféllel való kapcsolattartás során sok és sokféle dokumentum keletkezik. Papíron, gyakran tárolási kötelezettséggel, ráadásul az ugyanarra az ügyfélre vonatkozó anyagokat esetenként különböző helyen tárolják. Azok számára, akiknek ez a munkáját nehezítette, a Lotus Notes kínálózkodó lehetőségeknek tűnt egy, minden hivatalos dokumentumot digitális formában bárholon elérhetővé tévő számítógépes iratkezelési rendszer kialakítására. Szigorú iratkövetés volt a cél. Legyenek láthatók a határidők, kövesse a rendszer a dokumentumok változását, az iratsomó bővülését és azt is, ki mikor mit tett vele, segítse az iratok selejtezését. Ha a jogszabályok által előírt tárolási idő megjelenik az irattári tételek mellett, minden év elején egy egyszerű leválogatásból kiderül, mely iratokat lehet selejtezni.

A fejlesztést a Comnetworx pilotprojekttel indította, mert az országos bevezetés egy lépésben túl nagy lépésnek látszott. A sok telephely miatt nem volt pontos adat az iktatni kívánt dokumentumok számára vonatkozóan, ami nehezítette a kapacitástervezést. A próbaüzem egyébként is hasznos, felszínre hozza az egyedi igényeket, és időt ad kiegészítő fejlesztésekre. Tapasztalt és kezdő Lotus Notes felhasználók vettek részt a próbaüzemben. Kiderült, hogy több

időt kell szánni az iktatás, iratkezelés oktatására, mint a szoftverére. Alig három hónap alatt lezárult a pilotprojekt, ami alatt a belső ügyvitellel összefüggő kérdések is tisztázódtak. Véglegesítették a jogosultsági szinteket, besorolták a feladatokat a központosítottak, illetve a decentralizáltak közé, hozzárendelték a munkakörökhez az adatátvitel, jóváhagyási jogosultságokat.

2000 januárjában kezdődött az éles üzem. Negyven iktatóhelyet alakítottak ki, helyi dokumentumtárakkal, melyek a Matávcom üzletmenetében meghatározó szerepet játszó öt városban, Budapesten, Miskolcon, Szegeden, Pécsen és Debrecenben telepített nagy teljesítményű (IBM Netfinity 3000) szerverekre kapcsolódnak. Az adatbázisok összeköttetésben állnak egymással, lehetséges az egész vállalatra kiterjedő online keresés. *Egész Nándorné*, a Matávcom titkárság-vezetője, a projekt irányítója szerint a sikeres induláshoz az is nagymértékben hozzájárult, hogy a Comnetworx szakemberei az első két hónapban szinte mindenütt ott voltak a helyszínen, segítettek, ha szükség volt rá, és az oktatásban is részt vettek.

Az új ügyrend élesen szakít a korábbi működéssel. A bejövő postát digitalizálják, de – az addigi gyakorlattal eltérően – iktatják az üzletmenet szempontjából



fontos elektronikus leveleket, faxokat is. Az iktatott, digitalizált dokumentum azonnal megjelenik a címzettnek, lehet vele dolgozni. A Lotus Notes dokumentumtárban sokrétű keresésre nyílik lehetőség: könnyen áttekinthető az egy projekttel, esetleg egy ügyféllel kapcsolatos anyagok, utána lehet nézni, ki mit írt, mit intézkedett és mikor. Felgyorsult a belső ügykezelés. Korábban napokig tartott, mire a telephelyek között túrájattal utaztatott iratot minden illetékes aláírta. Most az anyagokat a workflow alkalmazás teszi sorra az illetékes vezető elé, akik percek alatt jóváhagyják, és máris küldik tovább.

A Comnetworx által szállított és beüzemelt iratkezelési Lotus Notes alkalmazás bevált a Matávcomnál, ma már a továbbfejlesztésen gondolkodnak. Fontos tapasztalat, hogy korlátozni kellett a törzsadatállomány bővítését: amíg bárki felvehetett új céget a rendszerbe, az eltérő írásmódok miatt azonosíthatatlanná váltak a kapcsolatok. A megoldás az lett, hogy az SAP R/3 vállalatirányítási rendszerből áttöltötték az ügyfél-információt, és a kezelőirodára bízta a törzsállomány kezelését.

Comnetworx Rendszerintegrációs Rt.

Informatikai, hálózati építési nagyberuházásokat vállaló, 1994-ben alapított magánvállalkozás. Kialakította, felügyeli és karbantartja a Démász Rt. menedzszt LAN/WAN hálózatait és az országos állapot-egységügyi információk rendszert. Tervezett és megvalósított nagy kiterjedésű IntranetWare hálózatot az ABN-AMRO (MHB) banknak, az ÉDÁSZ-nak és a Dédásznak. Készített és telepített Lotus Notes alapú alkalmazást a Matávcom mellett például az Axel Springer Magyarország Kft.-nél és a RingierH Kft.-nél.

Comnetworx Rt., 1148 Budapest, Fogarasi út 10-14.

Tel.: 471-9050, fax: 363-3659, levélcím: office@networx.hu

Lotus Notes-ban mi voltunk a „kezdők”... (1992-ben...)

10 éve a magyar piacon a

Lotus Notes és az  UNIOFFICE
RENDSZERHÁZ

Support
Egyedi fejlesztés
Nagy rendszerek telepítése
Fejlesztők és adminisztrátorok képzése

CRM-megoldások
ISO támogatás
Ügykövetés
Archiválás

 .dowivo

1111 Budapest, Kende u. 3., telefon: 372-7575
www.unioffice.hu, www.lotussupport.hu

NetOffice

Lotus Notes alapon

- partnerylvántartás
- iktatás
- szerződés nyilvántartás
- ISO minőségügyi kézikönyv
- személyzeti nyilvántartás
- hiba/panaszbejelentés
kezelése
- archiválás

... papírmentes iroda

 COMET NETWORKS RT.

1148 Budapest, Fővárosi út 10-14.
Tel: 467-2840, Fax: 363-3638
e-mail: office@network.hu
web: www.network.hu

100% Magyar Fejlesztés

Ügyfélszolgálati Lotus-alkalmazás



egkülönböztető tényező a piaci versenyben a szolgáltatás minősége. Az ügyfél rugalmas és magas szintű kiszolgálást követel, a szolgáltató gazdaságos ügyfélszolgálatot akar – e két igény kielégítése korszerű informatikai háttér nélkül elképzelhetetlen. Az UPC Magyarország Kft. 2000 elején döntött az ügyfélszolgálatot és a munkafolyamatokat cégszinten támogató, egységes IT megoldás bevezetéséről. Keretrendszernek a Lotus Domino R5-öt, az alkalmazások és munkafolyamatok tervezésére és fejlesztésére a Domino Workflow 2.0-t választotta, és a bevezetéssel az Icon Számítástechnikai Kft.-t bízta meg.

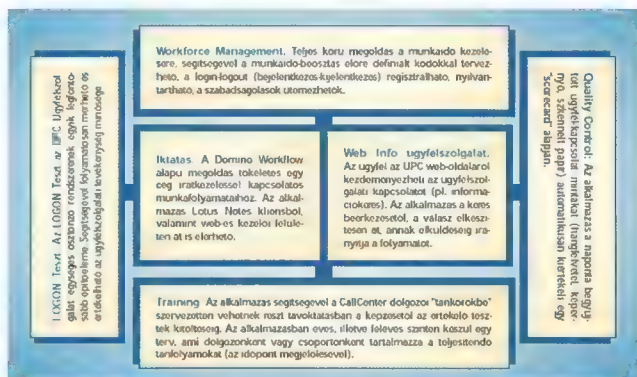
Ma az ügyfélszolgálat dolgozói a vállalati intraneten keresztül érik el a munkájukat segítő programokat. Ennek a más szervezeti egységek alkalmazásait is befogadó intranetnek a kialakítása volt a projekt legfontosabb feladata. Megjelent rajta például az iktatás, több, a humán-erőforrás-gazdálkodáshoz kapcsolódó alkalmazás, továbbá a szerződések és egyéb dokumentumok kezelése is. Sajátos kezelői felületként készült el az ügyfelek számára elérhető világhálós információs szolgálat.

Több mint csoportmunka

Speciális, munkafolyamatokhoz kapcsolódó funkciói is vannak a megszokott csoportmunka-támogatás mellett az ICON Domino Workflow alkalmazásainak. Az intraneten belépők világhálós tállózóval vagy Lotus Notes klienssel vesznek részt a munkafolyamatokban, A dolgozó Notes alatt látja és indítja el munkáit, amiket a workflow-szerver a grafikus folyamatépítő modulban megadottak szerint továbbít. A vezetés látja, hogy egy-egy folyamatban éppen hol tart a munka, a munkatársak mennyi időt fordítanak az adott feladatra. A Domino Workflow riportgeneráló funkciója a munkavégzés során keletkezett adatokból statisztikákat készít. A kialakított

rendszer hasznos szolgáltatása a helyettesítés és az értesítés. Az előbbi során a munkafolyamatban a távol lévő résztvevő munkái automatikusan a helyetteséhez vándorolnak, míg az értesítési lehetőség azt jelenti, hogy egyes részfelada-

a hozzá kapcsolódó – az iratok, dokumentumok típusától függően generálódó – munkafolyamat-kezelők csoportja. A megoldásban az alkalmazások a központi dokumentumtárolás és -nyilvántartás köré épülnek. A kapcsolódó üzleti folya-



tok végrehajtása határidőhöz köthető. Ha azt a megjelölt határidőre nem hajtották végre, megadható, hogy ki kapjon értesítést a késedelemről.

Építőelemek

A Domino Workflow alkalmazások egy egységes rendszer építőelemei, melyek a felhasználó igényei szerint bővíthetők, illetve rugalmasan módosíthatók. Szemléletes példa erre az iktatás és vele együtt

mat az iktatott dokumentum típusától függően, automatikusan indul el. Az Icon kiegészítő alkalmazásokra – Logon-teszt, WorkForce Management, Quality Control, Training – bízta az ügyfélszolgálat versenyképes és hatékony működéséhez nélkülözhetetlen ösztönzési rendszer támogatását.

Polgár Péter

fejlesztési vezető

üzleti folyamatok támogatása üzletgép
ppolgar@icon.hu

ICON Számítástechnikai Kft. KFKE Számítástechnikai Csoport

Magyarországon az ICON Kft. a workflow-technológiára épülő munkafolyamat-irányító rendszerek egyik legtapasztaltabb szállítója. 1992 óta foglalkozik üzleti folyamatokat támogató rendszerekkel. Az ICON gyakorlati tapasztalatokat szerzett nemcsak magáról a technológiáról és a konkrét termékekről, hanem a workflow-megoldások bevezetésének folyamatáról is. Az ICON megbízói között szerepel többek között az UPC Magyarország Kft., a Paksi Atomerőmű Rt., a Dunafer Acélművek Kft., a Fővárosi Önkormányzat, a Pantel Rt. és a Napi Gazdaság. Az ICON Kft. belső ügyvitelét az ISO 9001 minősítés megszerzése óta szintén munkafolyamat-irányító rendszer működteti.

ICON Kft., 1134 Budapest, Tüzer utca 39–41.

Tel.: 452-1250, fax: 452-1251

www.icon.hu pr@icon.hu

Csoportmunka-támogatástól az iratkezelésig



minden szervezetet, ahol emberek együtt dolgoznak, a formális és az informális kapcsolatok életnek. A dolgok írásba foglalása pedig mindig a formalitás erősítésére szolgált, arra, hogy minden és mindenki ellenőrizhető legyen, ne lehessen kibújni a feladat, a felelősség alól. Az ügyintézésre használt számítógép-hálózatban alaposan összekeveredett ez a két szál. Az ügyviteli rendszerek és ezek csúcsmoდეlljeit, az integrált vállalatirányítási rendszereket azért vásárolják és állítják üzembe, hogy a legapróbb csavar sorsát is nyomon lehessen követni. De ha már ott van az a számítógépes hálózat, akkor üzenetet is lehet benne váltani, egyeztetni, ha valahol elakadunk, segítséget kérni, utasítani a beosztottakat, érdeklődni jó tortarecept után. Csakhogy az informális elektronikus levelezés rövid idő alatt káoszba fullad, rendszerezésre, formalizálásra van szükség ahhoz, hogy jól tudjuk követni az eseményeket, amikor szükséges,

tárgyalás előtt össze tudjunk szedni az előzményeket. Erre a formalizálásra vállalkoztak a nyolcvanas évek második felében a csoportmunka-támogató rendszerek, melyek közül az elmúlt évtizedben kiemelkedő piaci sikert ért el a Lotus Notes. Az első kiadását 1990 júliusában a Byte-ban áttekintő *George Bond* hibriddként jellemezte. Egy szoftver – írta –, amely részben levelező-, részben konferencia-, részben adatbázis-kezelő, részben hálózati kapcsolati rendszer, egészen pedig egy osztott adatbázis-hálózat.

A Notes azzal szolgálja a szervezetet, tanulhatjuk meg Bondtól, hogy szinergiát hoz létre, segít az embereknek megosztani egymás között az információt. Ez azóta is így van, a Lotus Notes, illetve néhány éve Lotus Domino adatbázis fejlesztői ennek a szinergiának a fokozására törekcsenek, miközben hol a formális, hol az informális kapcsolatok kiszolgálását erősítik a szoftverben.

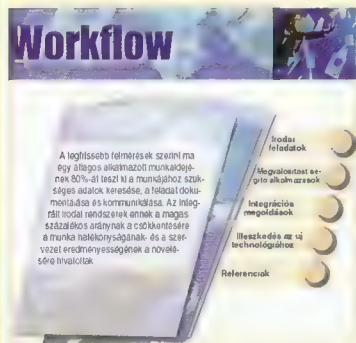
A Notes első kiadásában már lehetett dokumentumot létrehozni, tárolni, ren-

dezni, űrlapot gyártani, és a kitöltött űrlapokból adatbázist építeni, többet egymáshoz kapcsolni. Nagy vívmány a hálózati működés, az, hogy a dokumentumokat az emberek megoszthatják: hol az egyik ír bele, hogy a másik, és persze gyorsan meg tudják nézni egymás bejegyzéseit. Ezek a dokumentumok azonban sokáig magán a rendszeren belül keletkeztek, nem voltak mások, mint vilálművelek, annak különleges fajtái.

Csoportmunka-támogatás jelszavával sikerült tehát formalizálni a vilálművelezésben rejtőzködő informális kapcsolatrendszer. Mindeközben abban az időben már bőven hódítottak a piacon a különféle számítógépes irattárak, Document Image Processing megoldások. Bár kézenfekvő lett volna a Notes ebbe az irányba fejleszteni, a kilencvenes évek első felében, amikor a papír alapú dokumentumok számítógépes archiválásának eszközei még nagyon drágák is voltak, ennek a terhért a Lotus, illetve a fejlesztő csapat, az Iris Associates még nem vette magára.

Amit viszont gyorsan követelni kezdett a piac, és eleinte csikorogva, aztán egyre flottabbul megoldottak, az az ügyintézés szigorú követése. A bürokratikának majd egy teljes évszázadig sikerült elkerülniük, hogy a huszadik század elejének elmés ötletét, a futószalagot az ő munkájukra is kiterjesszék. Kísérletek természetesen voltak és vannak a papír alapú dokumentumok kezelésének flottá tételére, de ez alól még a legszigorúbb, katonai rend mellett is van kibúvó. A dosszié nyugodtan búvik a fiokban, rajta a szignalizációval, esetleg a listával, hogy ki mindenkihez kell meg eljutnia. A számítógépes hálózat és benne a csoportmunka-támogató, az elektronikus dokumentumokat rendezni, pillanatról pillanatra követni képes szoftverrel azonban megoldhatóvá vált a szigorú követés. Az elektronikus dokumentum nem tud elbújni, hiszen a workflow-program időről időre végigpörgeti, hogy kinek mit továbbított, milyen határidővel, és csak

Domino Workflow



A Domino Workflow mai változata összetett rendszer, aminek a magja a Domino Workflow Engine, a motor. Figyeli a dokumentumok helyzetét a munkafolyamatban, üzenet, statisztikákat készít, és jelenti, ha lejárt határidejű feladat van a rendszerben. Azt, hogy egy adott típusú iratnak mi a szignalizációs rendje, hova kerül először, másodszor és így tovább, a Domino Workflow Architectben lehet beállítani. Ez egy grafikus kezelő felülettel ellátott program, amiben blokkok feltételével, majd össze-

kapcsolásával és feltételek megadásával állítja össze a rendszerszervező a virtuális futószalagokat. Arra az esetre, ha valaki – például egy vezető – át akarja tekinteni az ügyek állását, a Lotus a Domino Workflow Viewert ajánlja mint sokoldalú eszközt, ami egészében és részleteiben, tehát dokumentumonként is meg tudja mutatni, hogy mi a pillanatnyi helyzet.


Digitális irattár: Lotus Domino.Doc

A Domino.Doc egy, a Lotus Domino fennhatósága alatt működő dokumentum-adatbázis. Alapesetben a Domino.Doc egy virtuális közösségben bárkitől fogad és bárkinek eljuttat digitális dokumentumokat. Kommunikál Notes-kienssel, világháló tallózával, sőt ODMA-felületen Windows-alkalmazással is. A Domino.Doc szolgáltatásai akár dokumentumonként is korlátozhatók. Megadható, ki jogosult a központi irattárban anyagot elhelyezni, egy anyag irathoz kijelölhető, ki változtathat rajta, ki olvashatja és mikor és így tovább. Fontos szolgáltatása a Domino.Doc-nak a verziókövetés, tehát egy anyag változatainak külön tárolása, a változtatás forrásának és időpontjának a feltüntetésével.

A Domino.Doc terminológiájában keverednek a levéltári és a könyvtári elnevezések. A felhasználó számára könyvtárként jelenik meg, tematikus raktárakkal, a raktárban iratszokrényekkel, a szekrényben gyűjtőkkel és a gyűjtőben digitális iratokkal, adatállományokkal. A bejelentkezőkor ez a hierarchia jelenik meg, ebben navigál a felhasználó, de egy vállalatra szabott komplex rendszert megvalósító alkalmazásban e szintek természetesen elrejtethők a felhasználó elől.

A Domino.Doc számos segédfunkcióval segíti az iratkezelés formalizálását, ilyen például a nyitás-zárás ellenőrzése, ami biztosítja, hogy egyszerre csak egy felhasználó tudjon egy dokumentumhoz nyúlni. Ennek a megkerülésére is lehetőség van, kérhető egy ideiglenes másolat az anyagról, amit később beilleszthetünk az eredeti helyére, amikor az felszabadul. Ilyenkor fennáll a párhuzamos változtatás veszélye, amit a Domino.Doc úgy véd ki, hogy a másolattal dolgozó felhasználót figyelmezteti, amikor az eredeti megváltozik. Az adatállományok kezelését a szoftver munkakörökhöz kapcsolja. Az első a létrehozó, a második a felülvizsgáló. A felülvizsgálatot a rendszer kvázi munkafolyamatként kezeli, az új anyagot automatikusan továbbítja felülvizsgálatra. A felülvizsgáló változtathat, a jóváhagyó már csak megjegyzéseket fűzhet a dokumentumhoz. Ahol tehát virtuális irattárát létesítenek Domino.Doc-kal, és munkafolyamatokba szervezik a feladatokat, ott az ügyintézőnek a szoftverben felülvizsgálati jogosítványokat kell adni, hogy el tudja végezni a munkáját.

Már ebből a rövid áttekintésből is látható, hogy a Domino.Doc jóval tágabb, sokrétűbb, mint egy egyszerű virtuális irattár. Sikerének titka, hogy sokféle anyag tárolására, kezelésére, közzétételére alkalmas osztott dokumentumtárhétkonyan simul a fejlesztő keze alá.



DOMINO.DOC TERMÉKCSALÁD

Domino.Doc
Document and Records Management
for the Distributed Enterprise

A Domino Doc termékcsalád hozzásegít a vállalatstratégia keletkezéséhez, igazán nagyteljes, papíralapú dokumentum elektronikus formában való tárolásához, vizsgálatakorához, megfelelő jogosultsággal való eléréséhez

Domino.Doc

A Domino Doc nem egyszerűen bármilyen típusú dokumentum eltárolását jelenti, hanem a dokumentumok egész elektronikus életét automatikusan végigkíséri és felügyelő rendszert, amelyben lehetőség nyílik a közös tudás elaktározására, vizsgálatakorához, archiválására, és szükség esetén az archivumból való előszedésére

Domino.Doc Imaging Client

Integrált kép-, és szövegfeldolgozó munkahely a Domino Doc alkalmazáshoz, amely alkalmas arra, hogy a papíron keletkező információkat csupán "más típusú" dokumentumként tekinthessük a Domino Doc-ban való tárolás szempontjából

betartatásának kérvényezése, a hitelkérelmek beadása mind-mind papíron történik. A virtuális futószalag ezért akkor teljes körű, az ügyintéző ellenőrzése csak akkor megnyugtató, ha ezeket is sikerül bevonni a workflow-szoftver hatósugarába. Ami kétféleképpen is történhet. Az egyik, az egyszerűbb, de sebezhetőbb megoldás az, ha minden dossziéhez készül egy számítógépes kísérőlevél, s az párhuzamosan halad a szerverzetben a papír alapú dokumentummal. Ez azonban meglehetősen nehézkes, és sok kibívót is hagy az ügyintéző számára. Gondoljunk csak el egy ilyen rendszert a Matávcom esetében. A túráját viszi a dossziét, a Lotus Notes pedig küldi róla az értesítést. A Domino Workflow Engine jelez, hogy kész van, a főnök felhívja a dolgozót, és megkérdezi, miért nem küldte már tovább az anyagot. A válasz: azért, mert nem kapta meg. Ilyenkor csakán lehet elővenni a túráját sofőrjét, átnyázni a postakönyvet, és néhány órást – esetleg több napon át is húzódo – nyomozással kideríteni, mi is történt valójában.

Alkalmas tehát a számítógépes iktatás – mert itt erről van szó – az irattári rendszertének emelésére, az iratok gyors előkeresésére, de csak kismértékben tudja ellenőrizhetővé tenni az ügyintézt. (Bár kismértékben azért tudja, mint ahogy arra is jó, hogy megakadályozzon olyan csínyeket, mint amivel Rejtő Jenő regényében, A szöke ciklonban találkozunk. Azt, hogy az irattáros a leesett vignetttá felhasználva a második érdeklődőnek is eladja „ugyanazt” a leltárkönyvet.)

Jobb megoldás a teljes irattár digitálizálása, az ügyintézt mellett az irattárnak is elektronikus tétele. Ezt szolgálja a Lotus Domino dokumentumkezelője, a Domino.Doc. Attól kezdve, hogy a teljes anyag digitális formában, a hálózaton – sőt az interneten keresztül gyakorlatilag a világ – bármely pontjáról elérhetően van jelen, a teljes iratkezelés hi-telesen és automatikusan ellenőrizhetővé válik a munkafolyamat-vezérlés számára. Az ügyintézt formális oldala, a szignalizációtól az „elintéztve” bejegyzés megtételéig percről percre nyomon követhető.

akkor száll le rólunk, ha az anyagot továbbküldtük a virtuális futószalagon a következő munkahelyre.

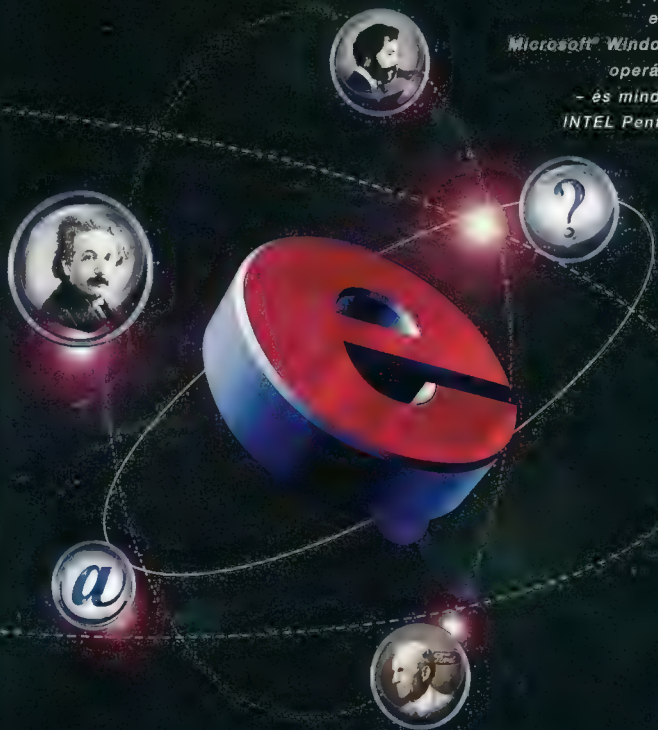
Digitális aláírás, e-business, virtuális piac, automatikus üzletkötések az ERP-k

biztonságos kommunikációja révén, és még sorolhatnánk a szlogeneket. Lesz, kétségtelenül lesz, de ma még az üzletkötések zöme, a megrendelések leadása, az építésgérendély-kérés, a láthatási rend

Unisys e-@ction Enterprise Server ES7000

A MAINFRAME KÉPESSÉGŰ INTEL ALAPÚ SZERVER

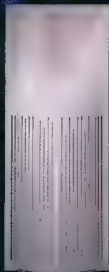
Az ES7000 tényekkel jár
az eddigi megoldások előtt:
Partícionálható, így akár
egyszerre futtathat
Microsoft® Windows® 2000 és UNIX
operációs rendszereket
- és mindezt akár 32 darab
INTEL Pentium IV-es Itanium
processzoron.



UNISYS

www.unisys.com

Unisys Magyarország Kft. Telefon: +36 1 212-1055



Fekete Gábor az európai Unisys leányvállalatok vezetői között a leghosszabb ideje, több mint hat éve vezérigazgató, s ezt megelőzően négy évig vezérigazgató-helyettesi posztot töltött be.

Mi jellemzi manapság a Unisys-t mint vállalatot, annak világméretű tevékenységét?

F. G.: A vállalatot, amelynek egyaránt erőssége világméreteken a technikai konzultáció és a fejlett IT-technológiai eszközök, tulajdonképpen jellemzi, hogy az értékesítésnek harminc százaléka a mai napig is a nagy teljesítményű, feladatkritikus (mission critical) rendszereket jelentő hardvereladás. További egyharmadot az a típusú rendszerintegráció jelent, amely a nagy funkciószámú alkalmazási rendszereknek fejlesztésében,

implementálásában realizálódik. A maradék egyharmad rész pedig a konzultációs szolgáltatásokból származik. A Unisys globálisan százharminc országban van jelen, hét- és nyolcmilliárd dollár éves árbevétellel rendelkezik. Am ez az összeg az évek során stabil maradt, így messze nem növekedett a cég olyan mértékben, ahogy néhány versenytársa. Hogy a stagnálás mégsem fogható fel negatívnak, az abból következik, hogy időközben komoly vállalatirészeket értékesített a cég, továbbá a vezértárlással járó átszervezések is lendületet adtak.

Mi jellemzi jelenleg a magyarországi leányvállalat tevékenységét, mekkora üzletet csinált a Unisys az elmúlt tíz év alatt Magyarországon?

F. G.: Az elmúlt tíz év alatt háromszázmillió dollár árbevételt realizáltunk Magyarországon. Mindezt átlag hatvan-hetven fős létszámmal. Ez azt jelenti, hogy a kelet-közép-európai Unisys-árbevételnek az ötven százalékát, a nyereségnek a nyolcvan százalékát mi teljesítettük. Itteni módszerünk, hogy nagyon óvatosan olyan nagy volumenű feladatokat, projek-



Fókuszált és következetes kereskedelmi stratégia

A Unisys Magyarország kevés számú, ám annál jelentősebb ügyfélköre révén hosszú évek óta a kontinentális európai Unisys vállalatok között az egyik legsikeresebb. Fekete Gábor, a cég vezérigazgatója szerint a sikerek záloga az ügyfelek üzleti céljainak lehető legjobb megértése, valamint a fókuszált és következetes cégstratégia. Hogyan látja az anyavállalatot, milyen területekre fókuszál a magyarországi leányvállalat, mit tart ez e-business lehetőségeiről – ilyen és hasonló kérdésekre vártunk választ a vele készült interjúban.

teket próbálunk megszerezni, akár három év vagy annál több idő alatt is, amelyeknél egyrészt a feladat meghatározása előtt már jelen vagyunk, és az ügyféllel együtt próbáljuk kitalálni a megoldást, másrészt ha egy pályázaton, tenderen nyerünk, akkor hosszú távon mi lehetünk üzleti kapcsolatban a megrendelővel. Ám nem feltétlenül veszünk részt minden pályázaton. Például ahol nincsenek előzetes információink, azon a pályázaton soha nem indulunk. Komoly lehetőségek esetén viszont képesek vagyunk kitartóan dolgozni a győzelemért. A magyarországi vállalatot jellemzi, hogy az ország és az IT-piac méretéhez, továbbá a GDP-hez viszonyítva is a mi piaci részesedésünk a legnagyobb az

összes európai ország Unisys cégei között. Egyértelműen hazánkban

is a nagy értékű projektekre koncentrálnunk és azokra, ahol Unisys-projekt-vezetői tudásra, illetőleg más gyártó termékeinek Unisys-tudással való adaptálására lehet szükség. A Unisys Magyarországon évek óta két nagy projektet vezet, ez az OTP és a Magyar Posta. Az itteni tevékenységünkre is jellemző, hogy az árbevétel kilencven százaléka ügyfeleink öt-tíz százalékától jön. Azonban a maradék tíz százalék szándékaink szerint a jövőben növekedni fog. Ennek érdekében elsősorban fókuszálunk az államigazgatási szektorra, érteve ezalatt a minisztériumokat. Továbbá egy nagy hatású rendszerünk telepítése van folyamatban a KEHI-nél,

TARTALOMJEGYZÉK

| | |
|--|----|
| Fókuszált és következetes kereskedelmi stratégia | 25 |
| OTP–Unisys stratégiai szövetség | 27 |
| Integrált postai hálózat Unisys fővállalkozásban | 28 |
| Nem termékeket, hanem megoldásokat szállítunk | 29 |
| Nagyvállalati szerver Wintel platformon | 30 |

ahol a monitoringprojekt révén a Magyarországra érkező támogatásokat ellenőrzik. Jelenleg is dolgozunk mintegy tizenöt nagy projekten, név nélkül említve, minden olyan területen versenybe szálltunk, ahol Magyarországnak fejlődnie kell, legyen az a közlekedés, légi közlekedés, kommunikáció, honvédelem, mezőgazdasági termelés stb. Meggyőződésünk, hogy tudásunkkal, rendszereinkkel a szükséges fejlődést ezekben az ágazatokban erősen támogatni tudjuk.

Mi a helyzet az ES7000-es szerverek területén?

F. G.: Hitünk szerint Magyarország, amely az európai országok közül az egyetlen, ahol eddig nem alkalmazták a szuperszerverünket, előbb-utóbb igényli, hogy hosszú távra tervezve, a hosszú távon alacsony birtoklási költséget (TCO) figyelembe véve, gazdaságosan üzemeltessenek ilyen rendszereket, hálózatokat. Biztosra vehetjük, hogy a Microsoft legújabb, enterprise kategóriájú operációs valamint adatbázis-kezelő rendszerei használatának elterjedése ehhez nagymértékben hozzájárul.

Vannak-e a Unisys-csapatnak speciális módszerei arra, hogy a piacot megdobjozza?

F. G.: A Unisys Magyarországnál nincs semmiféle sikertrükk, ehelyett az értékesítésnek alapvető, egyszerű, tanult szabályait alkalmazzuk. A tipikus „álomkategóriák” helyett az eladásban reális üzleti lehetőségeket tüntetünk fel a tervekben, körüljárjuk az üzlet szóba jöhető valamennyi változatát, megpróbálunk fontos részleteket megtudni, vagyis értékesítési mendedsereink körültekintő minősítést végeznek. További fontos szempont a backlog, vagyis a korábbi években megkötött ületekből a tárgyévire áthúzódó mértéke. Ez nálunk az évi árbevételnek körülbelül ötven százaléka, ami nagyon szép szám. Fontosnak tartom megemlíteni azt is, hogy itteni eredményeinket értékesesebb teszi az a tény, hogy csak nagyon ritkán találkozunk olyan ügyvezetett nemzetközi ügyféllel, megrendelővel, aki a Unisysnek már a világ más részén, például Amerikában ügyfele, és magyarországi tevékenységéhez kíván korszerű IT-megoldásokat bevezetni. Nem elhanyagolható, hogy jók és sikeresek a hazai referenciáink.

Öt informatikai óriás roadshow-ja Budapesten

A világ vezető informatikai multijai közül öt – Unisys, Cisco, EMC, Intel, Microsoft — „Felnézés a kiszámíthatatlanra” (Coping with the Unpredictable) mottóval tartottak április 5-én a budapesti Hotel Marriottban közös roadshow-t. Az „ötök” célja, hogy megmutassák, egyesített szakértelmükkel hogyan tudnak megküzdeni a nagyvállalatok informatikai vezetőire minden korábbinál nagyobb mértékben nehezedő, a rugalmas e-business követelményeikhez (skalázhatóság, a meglévő rendszerekkel való integrálhatóság, a lehető legmagasabb fokú rendelkezésre állás stb.) igazodó nyomással. Fekete Gábor, a Unisys Magyarország ügyvezetője a roadshow-t kísérő sajtótájékoztatón kijelentette, az „ötök” új piaci szegmenst generálnak közös megoldáscsomagjukkal, továbbá a leginkább nyolc-tizenhat processzor feletti gépek piacát támadó rendszer ára a hasonló kiépítésű konkurens Unix alapú rendszerek árának töredéke, akár annak egyharmada is lehet. Hírek szerint rövidesen a magyarországi Microsoft és a Unisys „közeliében” telepítenek egy mainframe képességű ES7000 szervert, és komoly erőfeszítéseket (PR, marketing, bemutatók és legfőképpen: oktatás formájában) kívánnak tenni az „ötök” annak érdekében, hogy hazánkban is elkeljen az első ilyen rendszer.



A magyarországi sikerek kulcsa, mint már volt róla szó, a következetes kereskedelmi stratégia. Hogyan segít az itteni fejlődésben az anyacég, milyen e-business-tapasztalatok vannak?

F. G.: Valóban, sokkal inkább a következetes stratégia vitt minket előre, mint hogy az új irányoknak a kontroll nélküli követése hozott volna számunkra sikereket. Három éve az e-business vállalatunkon belüli alkalmazása kötelezővé vált. Az akkori ajánlásokat a szervezet kibővítésével kapcsolatban egyelőre nem teljesítettük, jelenleg két munkatársunk ragyogóan dolgozik ezen a téren, költségüket jelentősen meghaladó bevételt termelnek.

Véleményünk: még mindig évek kellenek ahhoz, hogy az igazi e-business Magyarországon olyan üzletet jelentsen, mint a fejlett Nyugaton. Az elektronikus banki megoldások, kiegészítve biztonságtechnikai megoldásokkal, szintén profilunkba tartoznak, ám ennek az „e” oldala a szállítók számára üzletileg csekély értéket képvisel. Erősítünk banki téren is, hiszen ezeket a korszerű szolgáltatásokat lehetetlen megvalósítani egy erős, integrált központi rendszer nélkül. Ilyen erős online szerver az ES7000, amely reményeink szerint a közeljövőben ezen a területen is elterjedhet.

KOVÁCS ATTILA

A legfontosabb unisyses rendszer az OTP-ben maga a központi integrált banki rendszer, amely a lakossági és kisvállalkozói területen az ügyfélnyilvántartást végzi, és a vonatkozó banki termékek nagy részének számítástechnikai hátterét biztosítja. Ez a rendszer kezeli többek között a lakossági folyószámlákat és betéteket, a számlakivonatokat, a számlaforgalmat, a közüzemi szolgáltatóknak szóló csoportos megbízásokat.

Alapját a GWB (General Wholesale Banking System) nevű termék képezi, mely azonban az elmúlt évek során az OTP-ben már annyira átalakult, továbbfejlődött, hogy jószerével már csak a rendszeremag emlékeztet az eredeti változatra.

A Unisys igazi kulcsrakész alkalmazásként valósította meg az OTP banki alaprendszerét, sőt egy öt évre kötött együttműködési szerződés keretében vállalta annak újabb üzleti igényeknek megfelelő folyamatos továbbfejlesztését, a szolgáltatási szerződés keretében pedig a heti 7x24 órás megjelenést és kilencvenkilenc százalékos rendelkezésre állást garantáló karbantartást is. Ez alól csak a hálózati infrastruktúra a kivétel: bár a fiókhálózat működéséhez szükséges eszközöket szintén a Unisys szállította, az adatátviteli hálózatot, annak fejlesztését és üzemeltetését más külső szolgáltató cég biztosítja.

Eredetileg két Unisys A19-es nagygépet vásárolt az OTP: egyet az éles rendszer futtatására, a másikat pedig fejlesztési célra és meleg tartaléknak. Később a központi géppark kibővült további, szintén MCP operációs rendszerű, tehát az A19-esekkel kompatibilis Unisys NX sorozatú nagy teljesítményű szerverrel. A fiókokban a szintén speciális CTOS operációs rendszerű célhardverek és munkaállomá-



OTP–Unisys stratégiai szövetség

Az OTP egyik legmeghatározóbb banki alaprendszerének szállítója, fejlesztője és karbantartója a Unisys, és ezzel az OTP már hosszú évek óta a Unisys legfontosabb hazai ügyfele. Ennek az immár sokéves múltra visszatekintő stratégiai szövetségnek a részleteibe avat be bennünket Kókai Kálmán, a Unisys Magyarország ügyfelmenedzser.

sok találhatók. A rendszer többi komponensét is a specialitás jellemzi: egyedi az adatbázis-kezelő is, fejlesztőnyelve pedig az itthon kevésbé ismert LINC.

Kókai Kálmán szerint nemzetközi összehasonlításban nem számít szokatlannak, hogy egy OTP méretű nagybank nem nyitott rendszert választott központi IT infrastruktúrájának kialakításához. Az vitathatatlan, hogy a közép- és kisbankok körében világszerte népszerűek a de facto irodai infrastruktúrászabványokhoz igazodó rugalmas banki csomagok. Ezek Unix vagy Windows operációs rendszer alatt futnak, és valamilyen elterjedt SQL alapú adatbázis-kezelőre épülnek. A nyugati nagybankok azonban általában valamilyen testre szabott, speciális rendszert használnak, amelyet rendszerint maguk alakítottak ki hosszú évek, esetleg évtizedek alatt. Valami valamiért: ebben az iparágban a jelek szerint az igazán nagy és költséghatékony

rendszerek nem követik, és nem is kell követniük a nyílt architektúrákat. A bank ugyanis akkor versenyképes, ha rá jellemző, egyedi termékei vannak, olyanok, amelyekben kimagasló ad, s ő elégti ki legjobban az ügyfelek kíváncsalmait. Ha ez az egyedi jellegzetesség megvan a programrendszerében és az alkalmazásaiban, akkor azt meg kell őriznie s ezt kell továbbfejlesztenie, ha van hozzá megfelelő technológiája. A programcsomagokkal általánosabb lehetőségekhez jut, de azokat a versenytársai is megkaphatják, márpedig az élenjáró nagy bankoknak a specialitásban rejlik az erejük.

Bár a Unisys és az OTP együttműködésének fő pillére a központi integrált banki rendszer, azért érdemes megemlíteni, hogy a bank központi mágnesszalagos és mágneslemez tárolórendszerének a fővállalkozója és rendszerintegrátora is a Unisys volt. Ebben a meglehetősen összetett projektben mind a hardver, mind az állományátviteli, mind a vezérlési részben és az irányítási tekintetben sok szállítóval kellett együtt dolgozni, és felelősséget kellett vállalni a tárolórendszer és a központi rendszer közötti együttműködésért is.

A jelenlegi banki alaprendszer első sorban a lakossági alaptermékek és a tömeges tranzakciófeldolgozás támogatására jött létre, mellyel az ügyfelek kiszolgálása alapvetően a banki fiókokban történik. A bank egyéb termékeit más további alkalmazási rendszerek és csomagok támogatják. A központi rendszernek külön-külön interfészei vannak a fiókrendszerekhez, pénzkiadó automatókhoz, a pénzforgalomhoz, a zsróhoz, a csoportos átutalásokhoz, az internetes banki szolgáltatásokhoz, a vezetői és a kötelező jelentésekhez vagy a telebankhoz.

Az ügyfelekkel való kapcsolattartás új elektronikus csatornáit különféle kiegészítő alkalmazási rendszereken és megoldásokon keresztül biztosítják. A Unisys rendelkezik olyan korszerű szoftvercsomaggal, amely egységes keretbe foglalja, és egy közös csatornába integrálja a bankfióktól a telebankon át az e-bankig terjedő különféle típusú ügyfélforgalmat.



A Unisys által létrehozandó integrált postai hálózathoz (IPH) kapcsolódó postahivatalok és feldolgozóhelyek egy részében – szám szerint körülbelül kétszázban – az ügyfélszolgálati ablakban és háttérirodában végzett munka is automatizálódik, ezek a „Front Office” postahivatalok. További ezer postahelyen, az úgynevezett „gépes postákon” csak a háttériródi munka változik, a küldeményfelvétel (ha van) manuális marad. A Front Office postahivatalokban megszűnik a felvételi ablakok „szakosodása”, csak egyfajta ablak lesz, s ott az ügyfelek szinte mindent (értékkiküldés, levél-, levél- és csomagfeldatást, pénzbefizetést stb.) lebonyolíthatnak.

Egy ilyen intelligens postai munkahely fel lesz szerelve PC munkaállomással, monitorral, egy külön ehhez a projekthez kifejlesztett – az asztalra, üveglap alá szerelt – vonalkód- és OCR-olvasóval, elektronikus mérleggel, POS-terminállal és nyomtatókkal. A felvételi ablakban a postai dolgozó a küldeményre egyedi, vonalkódos azonosítót tesz, azt a leolvasó érzékeli, s ezzel a küldemény bekerül a postai rendszerbe.

A gépes postahivatalokban nem a felvételi ablakokban, hanem a háttériródi munka révén kerülnek be a küldemények az integrált posta hálózatba, a rájuk ragasztott azonosító leolvasása és a rájuk vonatkozó adatok kézi bevitelére útján. A túlságosan kis forgalmúnak ítélt postahivatalokban – nagyjából kétezzerben – nem épül ki automatizált rendszer. A feldolgozóhelyeken azonban az ezekből induló vagy az ezekbe érkező küldemények is bekerülnek az IPH-ba.

A postatörvény szigorúan folyamatos üzemeltetést követel meg a hivataloktól, ezért a Unisysnek a Front Office postahelyeken négy órán belül működőképesnek kell tennie bármelyik meghibásodott munkahelyet. A rendszer architektúrája úgy lett kialakítva, hogy esetleges hálózati üzemzavarok idején a posta off-line módon is tudjon működni, és a kapcsolat helyre-



Integrált postai hálózat Unisys fővállalkozásban

Nevével ellentétben az integrált postai hálózat nemcsak egyfajta hálózati infrastruktúra, hanem egy nagyon korszerű alkalmazói rendszer is, amely mintegy ezerkétszáz postahivatalban fogja rövid időn belül automatizálni a hagyományos postai tevékenységet. Bárdos Barnabás, a Unisys Magyarország ügyfélszolgálati vezetője foglalta össze számunkra ennek a rendszernek a felépítését, fő szolgáltatásait.

állítása után szinkronizálódnak az adatközpontban lévő adatbázisok. A központban egyébként négy+kettő kiszolgálógép van, amelyek Oracle alapú adatbázisban tárolják az adatokat, és ezek az adatok többek között egy váll-

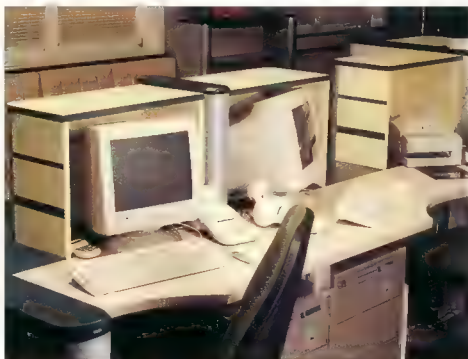
lati szintű vezetői információs rendszerbe is továbbíthatók.

A kiszolgálógépek és PC-k mind Compaq-gyártmányúak, Windows NT 4.0 operációs rendszerrel. Magának a postai alkalmazásnak az alapstruktúráját az amerikai Escher cég Riposte nevű terméke képezi, amelyet a Unisys a Magyar Posta kívánalmainak megfelelően testre szabott és továbbfejlesztett. Az itthoni bevezetés során nagy segítséget jelentett, hogy a világon több mint tizenöt nemzeti postahivatal használja a Riposte alkalmazást, és a Unisys komoly szakértelemmel rendelkezik ezen a területen.

A „gépes” posták vonatkozásában már túl vagyunk több sikeres próbázemen, javában folyik az országos telepítés, amelynek első fázisa áprilisban be-

fejeződött. A telepítés postahelyenként egy napot vesz igénybe, a következő nap pedig a gyakorlásé, amikor a rendszerbe már bevisszük az adatokat, de aznap még manuális könyvelésre is sor kerül. Hatnyolc telepítő csapat járja az országot, szigorú ütemterv szerint, akiket a Synergon fog össze mint a telepítés fővállalkozója. Több száz kifejezetten oktatási célra telepített munkaállomás is segíti a dolgozók alapos felkészítését. Eddig kedvezőek a tapasztalatok, az első „éles” rendszerek használatában nem adódtak nagyobb nehézségek.

A Front Office posták felvételi ablakainak használandó alkalmazásának még folyik a tesztelése, és ennek tapasztalatai alapján pár hónap múlva indulhatnak az éles telepítések. Ez sokkal kényesebb alkalmazás, mint a háttériródi, mert ha a postai dolgozók az ügyfélszolgálati ablakban hibáznak, az türelmetlenné teszi az ügyfelet. Rádásul itt a betanulás és a telepítés is bonyolultabb, mert mindeközben biztosítani kell a folyamatos postai szolgáltatásokat. Ezzel együtt minden remény megvan arra, hogy legkésőbb a jövő év elejéig a kétszáz Front Office postahivatalban is megindul az integrált postai hálózat éles üzem.



Mely ágazatokban van jelen Magyarországon a Unisys?

M. J.: Mivel a magyar Unisys-iroda mérete az általunk végzett fővállalkozási tevékenységhez képest viszonylag kicsi – jelenleg körülbelül hetven főállású alkalmazottunk van –, nagyon gondosan kell kiválasztanunk a stratégiai területeket. Jelenleg az államigazgatási, a közszolgáltatási és a bankszektorból származik bevételeink elsősorú többsége. Emellett azonban van még néhány olyan, nemzetközi szinten sikeres ágazat is – például az közlekedés vagy a távközlés –, ahol itthon jelenleg még a befektetési szakaszban vagyunk, de középtávon szeretnénk erős pozíciókat szerezni. Potenciális ügyfeleink kiválasztása során azokra koncentrálnunk, akiknél az infor-



Nem termékeket, hanem megoldásokat szállítunk

matikának jövedelemtermelő szerepe van, így remélhető, hogy a vállalatvezetés nem sajnálja a pénzt komoly informatikai beruházásokra. Az államigazgatásra ugyan ez nyilván nem igaz, itt viszont gyakoriak azok a nagy léptékű projektek, amelyekben a Unisys otthon éri magát.

Az értékesített termékek oldaláról nézve milyen a bevételek megoszlása?

M. J.: Erre nem könnyű válaszolni, mert abszolút nem termékorientált módon közelítünk az üzemekhez. A Unisys, amióta csak jelen van a magyar piacon, arra törekszik, hogy üzleti megoldásokat adjon el, és eközben meglehetősen nyitottan kezeljük azt a kérdést, hogy az adott ügyfél adott problémájához pontosan milyen konkrét hardver- vagy szoftvertermékre van szükség. Egyáltalán nem erőltetjük a saját termékeinket, ilyen nyomás szerencsére az anyacég részéről sem ér bennünket. Van persze olyan ügyfelünk, például az OTP, ahol saját hardver- és szoftvertermékekkel is jelen vagyunk, de van olyan kiemelt projektünk is – például a Magyar Postánál –, ahol egyetlen Unisys-terméket sem adtunk el annak ellenére, hogy mintegy négyezer PC-t és számos szervert szállítottunk. Egyébként arányában mindenképpen csökken a termékértékesítés aránya, egyre inkább a projektmenedzsment és a konzultációs tevékenység felé tolódik el a hangsúlyos bevéte-

„Nem ritka, hogy jobban ismerjük az ügyfél üzleti folyamatait és problémáit, mint ő maga, és így tökéletesen testre szabott megoldásokat tudunk számára felajánlani” – avat be bennünket Megyesi József, a Unisys Magyarország kereskedelmi igazgatója abba az ügyfél- és alkalmazáscentrikus üzletpolitikába, amit a hazai Unisys leányvállalat legfőbb erősségének tart.

leinkben. Úgy érzem, hogy éppen ez az ügyfél- és alkalmazáscentrikus megközelítés az erősségünk. Nem ritka, hogy jobban ismerjük az ügyfél üzleti folyamatait és problémáit, mint ő maga, és így tökéletesen testre szabott megoldásokat tudunk számára felajánlani.

Milyen háttértámogatást tud adni mindehhez az anyacég?

M. J.: Természetesen sokféle támogatást kapunk a Unisys nemzetközi hálózattól, de ez általában nem valamilyen konkrét terméket, sokkal inkább alkalmazási tapasztalatokat jelent. Jó példa erre az APEH-projektünk. A Unisysnek az USA-ban, Kanadában és Hollandiában nagyon sikeres adóbevallásokat feldolgozó rendszere van, csak az egyetlen baj, hogy annak méretei két-három nagyságrenddel meghaladják a hazai igényeket. De hasonló volt a helyzet a postánál is, ahol szintén lettek volna nemzetközi piacon már bizonyított, kész

megoldásaink. Ezekben a projektekben a konkrét termékeket nem tudtuk átvenni, inkább kifejlesztettünk a hazai viszonyokra adaptált megoldásokat. Mégis felbecsülhetetlen értéket jelent az az alkalmazási tapasztalat, ami a sikeres hasonló nemzetközi projektekben halmozódott fel a Unisysben.

Ha mégis ki kellene emelni néhány olyan Unisys-terméket, amelyek a hazai piacon is sikerre számíthatnak, akkor melyek volnának azok?

M. J.: Mindenekelőtt az ES7000-es szerverünket emelném ki, ez ugyanis számos egyedi tulajdonsággal rendelkezik a Windows-kompatibilis nagyvállalati szerverek piacán. Érdemes kiemelni például vele kapcsolatban hogy a harminckét Intel processzort akár nyolc, teljesen füg-

getlen partícióra lehet osztani, és ezek mellett akár menet közben is lehet módosítani az aktuális terheléseknek megfelelően. Éppen ezért ideális eszköz a szerverkonzolidációs projektekben. Ráadásul olyan finanszírozási konstrukciókat tudunk hozzá kínálni, ami nagyon megkönnyíti a lépcsőzetes bevezetést, elviselhetővé téve a kezdeti beruházási igényeket.

De a Unisys-szoftverek között is van néhány olyan, ami talán nem ennyire ismert a szélesebb nyilvánosság előtt, pedig a maguk piacán nagyon sikeresek. A Unisys Channel & Customer Relationship Management tranzakciómenedzser például egyesíti a különféle ügyfélkiszolgáló csatornákat, a bankfiókotl kezdve a telebankon vagy bankautomátán keresztül az internetes e-bankinggel bezárólag. A banki tranzakciós rendszer felé már egységes csatornán keresztül zajlik a kommunikáció, ami ma még korántsem jellemző a legnagyobb bankokra sem.

Van pénzügyi területen egy másik sikeres alkalmazásunk is, amelyik az ügyfelek profitabilitását képes nyomon követni. Ez segíti a banki alkalmazottakat abban, hogy testre szabott ajánlatokkal próbálják rábeszélni az ügyfeleket a bank számára is kifizetődő szolgáltatásportfolio igénybevételére. De említhetném az angol rendőrséggel közösen kifejlesztett elemzőrendszerünket (HOLMES), amely akár egymástól teljesen független ügyek-

ben elhangzott tanúvallomások között is képes összefüggéseket és ellentmondásokat találni. Végül kiemelnék még az elektronikus kormányzathoz kapcsolódó megoldásainkat, hiszen ez a Unisys egyik nemzetközileg legsikeresebb üzletága: szerte a világban mintegy ezeröttszáz kormányzati szervvel állunk kapcsolatban.

Az USA-ban például a Unisys üzemelteti a szövetségi kormányzat elektronikus beszerzési rendszerét, ráadásul olyannyira kulcsrakész formában, hogy az még egy maximum negyvennyolc órás szállítási határidővel dolgozó logisztikai rendszert is tartalmaz. Európában ez persze megint csak túl nagy volna, a belga leányvállalat

viszont most dolgozik az általuk korábban kifejlesztett és a belga közbeszerzési hivatalnál működő beszerzési rendszer olyan kiterjesztésén, amely lehetővé teszi az elektronikus pályázatátást, és akár a magyarországi viszonyokhoz is könnyen adaptálható.

HUTTER OTTÓ

Három termékből áll a Windows 2000 Server család, amely mára a .NET operációs rendszer-platformja is. A Windows 2000 Server és a Windows 2000 Advanced Server „dobozos” változatban is kapható, mert a feladatuk során – bár nagy fontosságú a megbízhatóság is – a funkcionalitáson van a hangsúly. A Datacenter Server azonban a nagyvállalati (unixos stb.) kiszolgálók körében jól ismert módon szinte egyedileg konfigurálható, tehát a Datacenter Server csupán OEM verzióban érhető el. Amire mind Vityi Péter, mind Dér Csaba nyomatékosan utalt: ezen a szinten kevés értelme van külön hardverről és szoftverről beszélni, mert szorosan összetartozik a gép, a szoftver a szervizzel és más szolgáltatásokkal. Jól kiépült szakemberháttér nélkül, magára

hagyottan nehéz volna egy nagyvállalatnak boldogulnia egy bármilyen, e kategóriába sorolható rendszerrel. A Unisys és a Microsoft azonban rendelkezik a szükséges háttérrel.

A szoros hardver-szoftver kapcsolatra azért van szükség, hogy az operációs rendszerek kívülről fenyegető fő veszélyforrást, a nem kompatibilis illesztőket és hardvertartozékokat távol leheszen tartani a rendszertől, és el lehessen érni az „ötkilences” megbízhatóságot (a folyamatos idő legalább 99,999 százalékában működőképes). Nem elegendő az aláírt („Sign-in”) meghajtók használata a Windows 2000 Datacenter Server esetén, pontosabban nem komponensenként tesztil a specifikációnak való megfelelést, hanem a rendszer egészének tényleges funkcionalitását teszteli a Microsoft Redmondban. Vityi Péter főlhívja a figyelmet rá: a Datacenter Server HCL-je (hardverkompatibilitási lista) külön ügy, nem azonos azzal a tájékozta-



Nagyvállalati szerver Wintel platformon

A Unisys ES7000 (Enterprise Server) számítógépe Intel multiprocesszoros, a hatvannégy bites technológiára is méretezhető nagyvállalati szerver, az e-@ction család egyéves tagja. A Microsoft a Windows 2000 Datacenter Serverrel teljesítményben, megbízhatóságban elérkezett a valódi nagyvállalati kiszolgáló operációs rendszerek korába. A kettő együttesének világában a szerverkonfiguráció rendelkezésre állása legalább „ötkilences”. A műszaki, koncepcionális részletekről Dér Csaba, a Unisys Magyarország enterprise-szerverekkel foglalkozó üzletágának üzletfejlesztési igazgatója és Vityi Péter, a Microsoft Magyarország igazgatója tájékoztatta lapunkat.

tó listával, amelyet a Windows 2000-hez a Microsoft a populárisabb szintű használata kiad! Bővítésekre, a konfigurációk változtatására, méretezésekre természetesen szükség van. Tehát ennek vizsgálatát is jelenti, ha egy hardverplat-

formot kellőképpen összedolgoznak az operációs rendszerrel, aminek komoly, mély együttműködésen alapuló projektek kell lennie.

Mindez bizony a Microsoft PC-s hagyományaihoz képest újszerű. Ahogy Vityi Péter fogalmaz: „ténylegesen a Windows 2000 Datacenter Serverrel érkezett el a nagyvállalati szerverek világába a Microsoft”. A Windows 2000 Datacenter Server robusztusság és teljesítmény tekintetében tendereken a unixos rendszerek valódi alternatívája, immár a további minőségek, szolgáltatások stb. alapján lehet dönteni. Vityi Péter megjegyezte néhány területet, ahogy a Microsoft a Windows 2000 Datacenter Servert ajánlja: természetesen a nagy vállalatirányítási rendszerekhez (SAP, JDEwards stb.); adattárházi

megoldásokhoz; adatközpontokhoz, azután szerverkonszolidációhoz. Ez utóbbit a dinamikus konfigurálhatósága is megalapozza. Vállalati környezetben gyakori, hogy az alkalmazási rendszer egyes részenzvereinek erőforrás-szükséglete időben változik. Nyilván olcsóbb és ésszerűbb egy dinamikusan alakítható szerveregységet menedzselni, mint a csúcsértékeinek méretezett rögzített nagygépeket vagy farm elrendezéseket. Márpedig a Windows 2000 Datacenter Server – a Unisys architektúráján – particionálható. Látszat akár nyolc darab négyprocesszoros szervernek is. „Egyéb szcenáriók is lehetségesek a Datacenter Serverrel, mint hogy egyetlen brutális erőgépet működtesünk.”

Korábban mainframe-ekkel foglalkozott a Unisys. Ám egyike azon hardvergyártóknak, amelyek immár elegendően bíznak a Windowsban; Intel alapú szerverét, a maximálisan harminckét (akár Itanium) processzoros, hatvannégy giga-

bájt memóriájú, kilencvenhat PCI-kártya befogadására képes ES7000-et nem csupán felkészítették az operációs rendszerrel való együttműködésre, hanem – a unixos megoldásokra is tekintve – csúcseredményeket értek el a rendszeren, alkalmazáskörnyezetben lefolytatott teljesítménsteszteken is. E mögött olyan architektúra kifejlesztése áll (a crossbar technológiájú Cellular MultiProcessing architektúra, CMP), amely önmagában is termék, a megoldást más hardvergyártók is licenclik. Dér Csaba szerint a Unisys célja éppen az volt, hogy a mainframe-es tapasztalatait a Wintel platformon is mozgósíthassa: egyesíteni kívánta a mainframe-es méretezhetőséget, gyorsaságot, rendelkezésre állást és egyéb előnyöket a Windows funkcionálisával, kezességével, ismertségével.

Egy éve áll készen a – főleg szerverkonzolidációk, adatközpontok céljára – már elég népszerű gép, amely az SCO UnixWare-ével is működik; és most, a Windows 2000 Datacenter Serverrel, további utak nyílnak előtte. Kategóriájában viszonylag olcsó, egy teljes kiépítésű konfigurációja nyolcszáz-ezer dollár körüli; világszerte eddig már több mint háromszázat adtak el belőle.

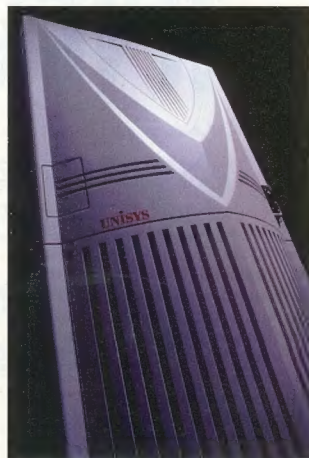
Négyprocesszoros modulokban lehet cserélni és bővíteni a processzorkészletet, akár működés közben is. A harminckét processzoros gépet akár nyolc szerverre partícionálva lényegesen több erőforráshoz jutunk, mint nyolc független szerver esetén, hiszen az integráció egybeek mellett a Vityi Péter által is említett dinamikus konfigurálás, azután a belső

fűrtözés, a terhelésmegosztás (load balancing) stb. lehetőségét adja. Látszat persze a gép egyetlen harminckét processzoros rendszernek is. Az architektúrában a processzorcellákat, a partícionálást, terhelésmegosztást stb. egy külön további redundáns processzorpáron működő Windows 2000 Server egység felügyeli. A szerverben egyébként minden más fontos összetevő is redundáns.

Az architektúrának további perspektívái is vannak. A következő lépés a processzorteljesítmény növelése a hatvannégy bites Itanium processzorok segítségével. A jövőben feltehetőleg a hatvannégy processzoros CMP szerverben a processzorszám növelésével nyilván nem fog lineárisan nőni az ár. Megszületet az új Windows alapú nagyszerverek is. Azaz a Unisys elsőnek lépte át a „mainframe kategóriájú Wintel” piac küszöbét.

Maga a szerver teljesítménystratégiája a mostani gazdaság dinamikus növekedési folyamatai közepette két pillérre támaszkodik: a horizontális méretezés lehetőségére (farmok), valamint a hagyományos kíváncsolomra: a vertikális méretezhetőségre. Míg a horizontális méretezőkor újabb és újabb szerverek rendszerhez kapcsolása szükséges, vertikális méretezők a szerveren belül végezhetjük el a hardver bővítést. A Windows 2000 Datacenter Server e tekintetben is elérte a „nagyvállalati” minőséget. Ezt szoftverszempontból elsősorban a multiprocesszoros rendszer processzorszám-változásához kapcsolódó teljesítményváltozása és a kezelhető operatív tár nagysága jellemzi. A Windows

A Windows 2000 nemcsak infrastruktúraplatform, hanem egy alkalmazásfutató platform is, erős middleware támogatással, ami az elosztott alkalmazások együttműködésének beépített microsoft szoftverinfrastruktúráját (.COM stb.) jelenti. Íme, néhány figyelemre méltó teljesítményadat! Március 26-án közösen jelentette be a Microsoft és a Unisys a huszonegy processzoros (hétsszáz megahertz Intel Pentium III Xeon, nyolc gi-

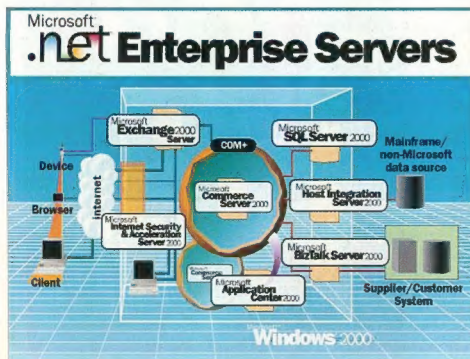


gabált memória, tizenhat megabájt harmadik szintű gyorsítótár (L3 Cache)) ES7000 + Windows 2000 Datacenter Server + SAP R/3 Release 4.6C + Microsoft SQL Server 2000 rendszer mySAP.com teszteredményét.

A rendszer 14 400 SD (Sales and Distribution) benchmarkfelhasználó konkurens tranzakcióját szolgálta ki átlag 1,83 másodperces dialógus-válaszidővel, ezzel elérte a Unix/RISC kategória teljesítmény-szintjét. (Bővebb információ: www.sap.com/solutions/technology/pdf/50020428.pdf.) Lapzártánkig hivatalosan még közzé nem tett hírek értekeltek a harminckét processzoros tesztéről is, amelynek eredménye hasonló, de 17 500 SD-vel.

Vajon mire volna képes egy ES7000 + Windows Datacenter Server komponensekből álló szerverfarm az Intel hatvannégy bites Itanium processzoraira?

TIHANYI LÁSZLÓ

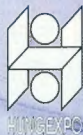


A legrövidebb út az információhoz

INFO 2001

Nemzetközi informatikai és
kommunikációtechnikai szakkiállítás

május 8 – 12
Budapesti Vásárcsözpont



E-business-eszközök a Progress kínálatában

Az Online Rt. magas színvonalú támogatás mellett forgalmaz nagyvállalati rendszerek alapköveit képező fejlesztő- és futtatótermékeket. Ezek közül kiemelkedik a Progress termékcsalád, amelynek cégünk 1996 óta disztribútora Magyarországon.

A Progress Software Corporation a vállalati fejlesztőeszközök vezető gyártója. Progress-technológián alapuló alkalmazásokat több mint kétezer szoftvercég fejleszt a világ minden részén, a kereskedelmi forgalomban levő Progress-alkalmazások éves eladási értéke meghaladja az ötmilliárd dollárt. A cég a világ több mint száz országában rendelkezik képvisellett, a rajtuk keresztül kiszolgált végfelhasználói szervezetek száma meghaladja a tízezret. A Fortune 100 vállalkozások több mint hatvan százaléka használ Progress alapú informatikai rendszert.

A Progress futtatókörnyezet megbízható, alacsony üzemeltetési költséggel fenntartható adatbázis tartalmazó termék, széles platformtámogatással. A Progress legújabb verziója kiemelt támogatást nyújt e-business-alkalmazások fejlesztéshez.

A Webclient termék lehetővé teszi Progress alapú alkalmazások vékony kliens technológiával történő működtetését bármilyen alacsony sávszélességű hálózaton keresztül. A Webclient alapú alkalmazások egységes, grafikus felhasználói felületet biztosítanak helyi illetve távoli, akár interneten keresztül bejelentkező felhasználóknak egyaránt.

A WebSpeed a HTML, illetve XML alapú alkalmazásfejlesztés ideális eszköze. Egyaránt lehetőséget nyújt gyors, prototype jellegű és komplex tranzakciókat megvalósító vállalati rendszerek fejlesztésére. A WebSpeed magas szintű adatbiztonságot, könnyű menedzselhetőséget és robusztus teljesítményt nyújt böngésző alapú adatbázis-alkalmazások fejlesztése és futtatása során.

A SonicMQ professzionális, vállalati felhasználásra szánt JMS (Java Message Service) szabványnak megfelelő üzenetkezelő termék, amelyet piacvezető amerikai cégek választottak e-business-megoldásuk alapjául. A SonicMQ egyedülálló lehetőségeket biztosít vállalati alkalmazások integrációja és a webes front-end alkalmazások központi rendszerekhez történő csatolása során.

Az üzletiintelligencia-termékek családjába tartozik az Actuate vállalati jelentéskészítő eszköz. Az Actuate csúcstechnológiát vezetett be a riporteszközök piacán a jelentések kezelhetősége, rugalmassága és feldolgozási sebessége terén egyaránt.

Szintén üzletiintelligencia-termék a Corvu, amely elsősorban a vállalati adatok többdimenziós elemzéséhez, az üzleti folyamatok objektív felügyeletéhez nyújt kiemelkedő támogatást. A Corvu esetében az egyszerű felhasználói felület, rövid betanulási ciklus párosul mélyelemzési lehetőségekkel, auditált Balanced Scorecard funkcionalitással és széles körű adatbázis-támogatással.

A fenti termékekről további információt kaphat az alábbi címen:

Online Üzleti Informatika Rt.

1032 Budapest, Vályog u. 3.

Telefon: (1) 437-0715, (1) 437-0755

E-mail: sales@online.hu

Online
BUSINESS TECHNOLOGIES



Legyen egy **DELL** gépe!



A DELL PC a minőségi számítástechnika élvonalát képviseli: egyedileg gyártják, független szakértők tesztjei alapján a szakajtó kiemelten ajánlja és a világ legnépszerűbb személyi számítógépe.

A DELL az üzleti felhasználóknak a Windows 2000 Professional verzióját ajánlja.

A DELL kínálatában megtalálható a PC-k teljes skálája a noteszgépektől a legnagyobb nyolcprocesszoros szerverekig, amelyek Intel® Pentium® III Xeon™ processzort használnak.

A HUMANSOFT Kft. – a DELL legnagyobb magyarországi disztribútora – a gépekhez járó helyszíni garancián túl igény szerint vállalja a DELL rendszerek akár nonstop felügyeletét is.

A HUMANSOFT Kft. ISO 9002-es minősítéssel rendelkezik.

A Dell név, a Dell embléma, a Latitude, az OptiPlex, a Precision és a PowerEdge név a Dell Computer Corporation bejegyzett védjegye. Az Intel inside embléma és a Pentium név az Intel Corporation bejegyzett védjegye, a Xeon név az Intel Corporation védjegye.